

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

СИСТЕМА АНАЛИЗА И УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ

Абдираманова Эльвира Турсуналиевна

магистрант кафедры управления РТА, Российская таможенная академия г. Москва

Зеркин Дмитрий Георгиевич,

профессор кафедры управления РТА, кандидат тех. наук, доцент, Российская таможенная академия г. Москва

SYSTEM ANALYSIS AND RISK MANAGEMENT

Abdiramanova E.T., graduate student of Department of management of the RTA, Russian customs Academy, Moscow.

Zerkin D.G., Professor of the Department of management of the RTA, candidate of technical Sciences, associate Professor, Russian customs Academy, Moscow

АННОТАЦИЯ

Динамика изменений современных условий приводит к необходимости повышения эффективности управления производственными системами, в том числе в таможенной сфере. В статье охарактеризован один из подходов формирования управления с учетом рискованных ситуаций. Авторами предлагается формирование деятельности в таможенной сфере на основе системы анализа и управления рисками. В основу предлагаемого подхода заложен принцип функционального аспекта и методика формирования управленческого воздействия с учетом системы управления риска.

Ключевые слова: риск; товарная номенклатура; эффективность; таможенное администрирование.

ABSTRACT

Dynamics of change in modern conditions leads to the necessity of increasing the efficiency of production systems management, including in the field of customs. The article outlines one approach to formation control based risk situations. The authors propose the formation of the activities in the customs area based on the system analysis and risk management. The proposed approach is based on the principle of the functional aspect and the method of formation of managerial influence with regard to the risk management system.

Keywords: risk; commodity nomenclature; efficiency; customs administration.

В современных условиях управление рисками представляет собой общую систему организационно-экономических мероприятий в любой сфере

Основными направлениями современной внешне-торговой политики России являются развитие внешнеторговых связей, обеспечение экономических интересов России, государственное регулирование внешнеторговой деятельности. Существенную роль в реализации данного направления играет контроль соблюдения положений таможенного законодательства, который осуществляется с применением системы управления рисками.

Как правило, в поле зрения системы управления рисками попадают риски недостоверного декларирования, занижения веса и стоимости товара с заведомо неправильно указанным кодом по Товарной номенклатуре внешнеэкономической деятельности Таможенного союза (далее – ТНВЭД ТС) в целях занижения размера или уклонения от уплаты таможенных платежей. Поэтому важно уже в ходе анализа и оценки рисков определить, как конкретные области рисков, так и возможные меры минимизации рисков.

Необходимость повышения эффективности системы таможенного администрирования в сочетании с интересами государства и добросовестных участников внешнеэкономической деятельности определила усилия по

внедрению международных стандартов безопасности и облегчения мировой торговли ВТО, которые адаптируются к российской действительности. К тому же возникает объективная необходимость в разработке теоретических положений, позволяющих совершить переход к новой системе управления рисками в рамках ЕврАзЭС. Потребность в научном осмыслении и комплексном анализе проблемы управления рисками, ее сложность и многоплановость – все это в целом составляет сердцевину будущего таможенного контроля.

Управление рисками позволяет оптимально использовать ресурсы таможенных органов, не уменьшая эффективности таможенного контроля, и освобождает большинство участников внешнеэкономической деятельности от излишнего бюрократического контроля. В Киотской конвенции отмечается, что процедуры, основанные на управлении рисками, позволяют контролировать производство таможенного оформления на участках, где существует наибольший риск, позволяя основной массе товаров и физических лиц сравнительно свободно проходить через таможню. Управление риском это – основной базисный принцип современных методов таможенного контроля, который позволяет оптимально использовать ресурсы таможенных органов, не уменьшая эффективности таможенного контроля, и освобождает большинство внешнеэкономических операторов от излишнего контроля.

Цель внедрения системы анализа и управления рисками – создание современной системы таможенного администрирования, обеспечивающей осуществление эффективного таможенного контроля, исходя из принципа выборочности, основанного на оптимальном распределении ресурсов таможенной службы на наиболее важных и приоритетных направлениях работы таможенных органов для предотвращения нарушений таможенного законодательства [1. с.28].

Использование системы анализа и управления рисками (САУР) позволяет таможенным органам концентрировать свои кадровые ресурсы на приоритетных (с точки зрения управления таможенными рисками) направлениях внешнеторговой деятельности.

Сравнение рисков с определёнными критериями (величина недоплаты таможенных пошлин, размер ущерба, причиняемый экономическим отношениям в результате нарушения авторских прав и т.д.) позволяет классифицировать риски для определения приоритетов управления.

Наиболее распространенной системой квалификации является оценка по высокому, среднему и низкому уровню рисков. Хотя ранжирование по трем уровням является распространенным, оно может производиться и лишь по двум уровням (высокий и низкий) или, по желанию, оно может иметь больше трех уровней. Результатом этого элемента в процессе управления риском должен быть расположенный по приоритетам перечень рисков с указанием будущих действий по обращению с ними.

Высокие риски возникают и имеют серьезные последствия. Действия по обращению с этими рисками должны быть очень хорошо ясны высшему руководству и возможно согласованы в виде планов действий. В исключительных случаях, когда запланированная мера не работает, причина этого должна быть задокументирована и быть совершенно ясной для тех, кто несет ответственность за оценку риска.

Средние риски возникают с меньшей вероятностью или имеют менее серьезные последствия, но не обязательно и то, и другое. Для средних рисков также рекомендуется документировать причины того, почему не срабатывают запланированные меры.

Низкие риски являются допустимыми рисками, которые могут быть оценены в соответствии со стандартными или обычными процедурами или при которых никакие действия не требуются.

Риски должны быть под постоянным мониторингом на предмет изменения их характера, уровня или значимости.

В соответствии с произведенной оценкой для каждого из рисков необходимо разработать конкретный план управления, позволяющий выявить такой риск. Материальным выражением такого плана должен стать профиль риска – заранее определенное сочетание показателей риска, основанных на собранной, проанализированной и классифицированной информации.

Профиль рисков включает в себя следующие элементы:

- описание области риска;
- исследование и оценка риска и его индикаторов;

- необходимые меры по контролю;
- время проведения контроля;
- результаты контроля;
- оценка проведенных мероприятий.

Профиль риска является инструментом, который таможенные органы используют для внедрения анализа риска в практику. Он предназначен для дополнения и, во многих случаях, замены специальных проверок документов и товаров запланированными рабочими методами. Его фактическая форма может меняться от таможенной службы одного государства к другому, но он должен быть всесторонним и подходящим для местных условий.

Чтобы оставаться эффективным, профиль риска должен быть гибким, так чтобы новые риски могли быть идентифицированы и измерены, и риски, которые были измерены и признаны допустимыми, могли классифицироваться как низкие.

Существенной частью профиля риска является непрерывный пересмотр. Чтобы оставаться эффективным, профиль риска должен отражать недавно выявленные риски. Менеджеры по профилям риска должны пересматривать каждый профиль с регулярными интервалами, чтобы гарантировать, что он всегда соответствует текущему моменту и отражает самую последнюю соответствующую информацию (например, самое последнее законодательство).

Для эффективной организации работы, основанной на САУР в таможенной системе развернута группа, единственной ежедневной работой которой является проверка областей риска, целевое определение грузов, которые должны проверяться в свете национальных интересов, и наращивание специального опыта в таких определенных областях, как система анализа рисков.

На основе профиля риска и его потенциальной значимости определяются методы контроля:

- таможенный досмотр при перемещении товаров через границу;
- проверка документов и сведений в них содержащихся;
- проверка финансово-хозяйственной деятельности лица и др.

При разработке и реализации мер по минимизации риска учитывают:

- а) прогноз результатов и определение возможных последствий планируемых мер и вероятности наступления этих последствий;
- б) анализ возможных мер по предотвращению или минимизации рисков, а по результатам – выбор оптимальных, предусмотренных действующим законодательством.

В современных методах контроля, применяемых таможенными, процесс управления риском является важным аспектом. Он помогает определить, где существуют области наибольшей подверженности риску, и поддерживать управленческие решения по тому, как эффективно распределять ограниченные ресурсы. При управлении риском должен быть соблюден баланс между затратами и выгодами, поскольку ясно, что неэффективно обращаться со всеми рисками одинаково.

Чтобы оставаться эффективной, любая система управления рисками должна проводить оценку ранее определенных рисков и должна быть достаточно гибкой для отражения вновь определенных рисков. Оценка эффективности управления рисками должна проводиться на регулярной основе на всех этапах. Показатель успеха является важным критерием для оценки эффективности профилей рисков.

Для оценки эффективности и действенности системы управления рисками и изменений, которые могут оказать на нее воздействие, необходим постоянный мониторинг и проверка деятельности [2,с.39].

Контроль системы необходим на всех этапах: от качества сбора информации до эффективности разработанных мероприятий. Схематично система анализа и управления рисками представлена на рис. 1.

Исходя из практики работы, можно определить содержание САУР для любой таможенной службы, в том числе и для таможенных органов ЕврАзЭС, применительно к каждому элементу. При этом реализация системы анализа и управления рисками будет представлять собой совокупность следующих элементов:

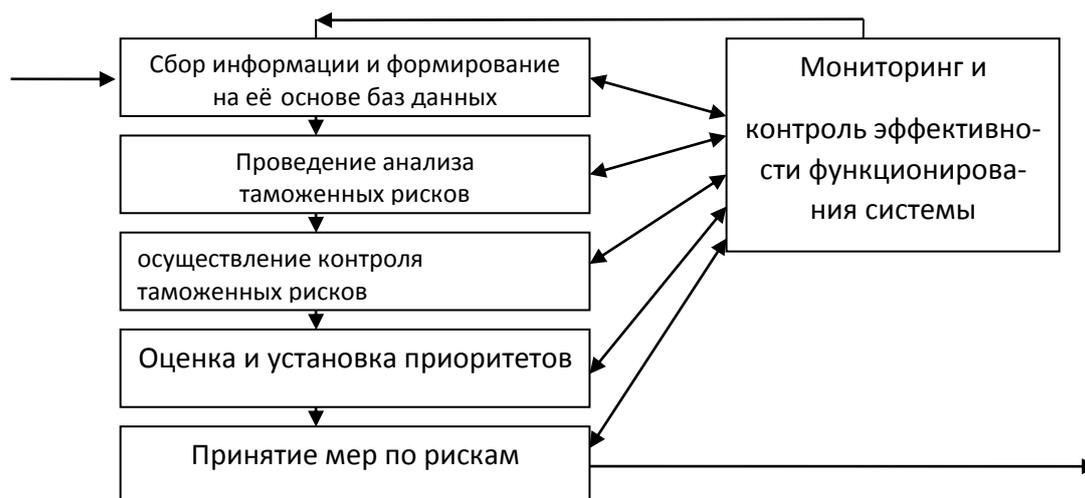


Рисунок 1. Основные элементы САУР

На этапе сбора информации и формирования на её основе баз данных, таможенная служба пытается выявить весь потенциальный риск. Для идентификации рисков существует несколько механизмов:

- автоматизированная интегрированная система соблюдения законодательства, основана на статистических результатах досмотра и оценки степени контроля правильности заполнения таможенных документов;
- национальные критерии;
- таможенное инспектирование.

Анализ информации и тенденций, а также применение дифференцированного подхода к значимости того или иного товара, позволяет сконцентрировать свои усилия на области наибольшего потенциального риска.

После проведения такого анализа определяется оценка рисков. Данный этап включает: применение автоматизированных систем, значимость нарушений, категории рисков, использование принудительных мер, действия таможенной инспекции. Автоматизированная система таможенного контроля позволяет осуществлять таможенный контроль и оформления полностью в автоматизированном режиме без участия должностного лица таможенного органа.

Сбор и проведение анализа информации — это еще не вся система управления рисками. Необходимо

применять шаги по снижению степени риска и увеличения показателей соответствия законам. Первое – выявить причины риска (недостаток необходимых знаний, сложность законов и правил, сознательное игнорирование законов) Второе – выработать соответствующие меры и выделить ресурсы для устранения ситуации риска. При выделении ресурсов принимаются к сведению такие факторы, как возможности и степень подготовки сотрудников, затраты и меры исполнения (силовые, так и информационные).

После того как определены и проведены конкретные меры, результаты контролируются и поступают в банк данных программы процесса управлением рисками, при этом таможенная служба использует несколько механизмов контроля за исполнением: план выполнения принудительных мер; доклады в правительство и конгрессу по соблюдению законов; работа таможенной инспекции; послеоперационный контроль.

Список литературы

1. Зеркин Д.Г., Бойкова М.В. Развитие системы администрирования таможенных услуг М. Вестник ГУУ-№21 2014г
2. Зеркин Д.Г. Совершенствование подходов к оценке эффективности деятельности таможенных органов и выработке управления по достижению требуемого результата М. Вестник ГУУ №6. 2013

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Абраменко Анна Евгеньевна

студентка 3 курса учетно-финансового факультета ФГБОУ ВПО «КубГАУ», г. Краснодар

Олейник Маргарита Анатольевна

ст. преподаватель кафедры аудита ФГБОУ ВПО «КубГАУ», г. Краснодар

IMPROVED METHODS OF INTERNAL CONTROL OF RECEIVABLES AGRICULTURAL ORGANIZATIONS

Abramenko Anna, 3rd year student of accounting and Finance Department of Federal state budgetary educational institution of higher professional education «Kuban state agrarian University», Krasnodar

Oleynik Margarita, senior lecturer of the chair of the audit of Federal state budgetary educational institution of higher professional education «Kuban state agrarian University», Krasnodar

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена особенностям внутреннего контроля дебиторской задолженности в сельскохозяйственных организациях. Рассмотрены проблемы управления дебиторской задолженностью. Предложены рекомендации по повышению качества контроля и управления дебиторской задолженностью.

ABSTRACT

Article is devoted to features of internal control of receivables in the agricultural organizations. Problems of management of receivables are considered. Recommendations about improvement of quality of control and management of receivables are offered.

Ключевые слова: управление; внутренний контроль; дебиторская задолженность; сельское хозяйство

Keywords: management; internal control; receivables; agriculture.

В условиях дефицита финансовых ресурсов и высокого риска их потери сельскохозяйственные организации вынуждены уделять значительное внимание применению современных методов и приемов учёта, внутреннего контроля и анализа, с целью эффективного управления финансово - хозяйственной деятельностью. В настоящее время при осуществлении предпринимательской деятельности контроль является гарантом достижения поставленных перед организацией целей, а также необходимым условием для принятия рациональных и оперативных решений по вопросам развития экономического субъекта. В процессе функционирования организаций вследствие различных причин могут возникать факты искажения учетной информации о состоянии расчетов. Отсутствие необходимого внимания к процедурам контроля расчетной дисциплины может оказать негативное влияние на процесс принятия управленческого решения руководством хозяйствующего субъекта.

Следует отметить, что на сегодняшний день в значительном количестве случаев в сельскохозяйственных организациях не уделяют должного внимания внутреннему контролю расчетов, в частности расчетов с покупателями и заказчиками. Как показало проведенное исследование в Краснодарском крае более 30% сельскохозяйственных организаций не включают в свою учетную работу внутренний контроль дебиторской задолженности, а более 50% ограничиваются сверкой расчетов.

Важность внутреннего контроля дебиторской задолженности подчеркивает также его управленческую составляющую, так как руководству при принятии управленческого решения необходимо знать о состоянии и движении не только имущества организации, но и денежных средств, закрепленных в расчетах с контрагентами по каждому виду задолженности.

На сегодняшний день отсутствует специальная методика внутреннего контроля дебиторской задолженности, адаптированная к условиям хозяйственной деятельности агропроизводителей. В связи с чем, в большинстве организаций, контроль осуществляется общепринятыми методами, которые в своей большей массе являются недостаточными. В целях повышения уровня контрольной дисциплины дебиторской задолженности, мы предлагаем рассмотреть особенности методики внутреннего контроля и проведения его в организациях исследуемой отрасли.

Для сельскохозяйственных организаций наличие постоянной дебиторской задолженности – это обычное явление, которое является, с одной стороны, экономическим риском для ее деятельности, а с другой способствует развитию организации.

Исследовав дебиторскую задолженность экономических субъектов в отрасли сельского хозяйства, было установлено, что наибольший удельный вес данного вида долга возникает по следующим видам расчетов:

- с разными дебиторами и кредиторами - по штрафам, пеням и неустойкам, признанию должником и взыскания их в судебном порядке, а также по кредитам и займам, как для работников организации, так и при расчетах с контрагентами (55,7%);
- с покупателями и заказчиками – по отгруженным им товарам (работам, услугам) (39,8%);
- с поставщиками и подрядчиками – по выданным им авансам (4,4%);
- по налогам и сборам, в лице органов налоговой инспекции- по излишне уплаченным налогам и сборам (0,02%).

Необходимо отметить, что основной проблемой сельскохозяйственных организаций в условиях существования кризисных явлений в экономике, являются большие

темпы прироста дебиторской задолженности, в том числе и просроченной.

По нашему мнению, одной из главных причин роста дебиторской задолженности сегодня является снижение уровня потребительского и корпоративного кредитования в России, что влияет в краткосрочной перспективе на уровень платежеспособности клиентов по сделкам с сельскохозяйственными организациями. В результате чего в организациях аграрного сектора экономики на сегодняшний день сформировалась высокая доля просроченной и безнадежной задолженности. Такая ситуация вызвана сложным положением российской экономики в условиях западных санкций, при одновременном вступлении в ВТО, что повлекло за собой нарушение связей между экономическими субъектами, банкротства ряда из них, сбоям расчетно-платежной системы. В сочетании перечисленные факторы привели к неконтролируемому росту дебиторской задолженности сельхозтоваропроизводителей.

Учитывая различные точки зрения современных экономистов, мы считаем, что для сельскохозяйственных организаций следует разработать собственный регламент проведения внутреннего контроля дебиторской задолженности в отношении таких элементов, как:

- порядок установления надежности и платежеспособности потенциального контрагента
- система мотивации персонала организации, участвующего в процессе управления дебиторской задолженностью
- ответственность лиц, которые заключали сделки с «ненадежными» контрагентами, повлекшее возникновение просроченной или безнадежной для взыскания задолженности
- порядок создания резервов по сомнительным долгам (в случае прибыльности организации)
- порядок проведения инвентаризации дебиторской задолженности
- порядок сверки взаиморасчетов с контрагентами
- порядок представления учетной информации руководителю организации

При этом осуществление обозначенных процедур внутреннего контроля дебиторской задолженности должно обеспечивать:

- подтверждение существования остатков по счетам расчетов с поставщиками и покупателями на конец отчетного периода
- учет дебиторской задолженности в разрезе открываемых аналитических счетов
- контроль текущего состояния дебиторской задолженности
- способы диагностики причин, по которым сложилось негативное положение с ликвидностью дебиторского долга.

Для реализации данных задач разобьем процедуру контроля расчетов по дебиторской задолженности на четыре этапа: первый – подготовительный, второй – планирование, третий – аналитический и четвертый – контрольный.

На подготовительном этапе необходимо определить основные цели и задачи внутреннего контроля дебиторской задолженности; провести анализ и оценку нормативной базы по расчетам с дебиторами и кредиторами;

если ранее были проведены проверки, то изучить результаты прошлых проверок.

На наш взгляд, результатом этапа планирования должно явиться составление общего плана проведения контрольных процедур, определение объекта и методов исследования, а также разработка стратегии проверки, позволяющую ускорить процесс проверки задолженности.

Аналитический этап требует проведение оценки и анализа состояния расчетов, связанных с возникновением дебиторской задолженности, проведение анализа заключенных договоров путем проверки срока и формы оплаты дебиторской задолженности. Это необходимо для уменьшения рисков неплатежа, улучшение надежности выполнения своих обязательств сторонами договора и обеспечения скорости расчетов с контрагентами.

Контрольный этап, по нашему мнению, предполагает проверку показателей дебиторской задолженности в регистрах бухгалтерского учета, выявление соответствия показателей финансовой отчетности с фактическими, при помощи рабочих документов уполномоченного лица осуществление контроля за погашением сумм дебиторской задолженности, в отношении которых требуется осуществление мер по взысканию, для судебного вмешательства.

Соглашаясь с мнением доктора экономических наук, профессора Ерофеевой В. А. мы также считаем, что важным направлением повышения эффективности управления является совершенствование механизма контроля за движением дебиторской задолженности. В свою очередь, при осуществлении внутреннего контроля в организациях сельского хозяйства предлагаем обратить внимание на следующие направления контроля дебиторской задолженности:

- сопоставление показателей поступления денежной наличности с объемом дебиторской задолженности;
- определение максимально приближенного к среднерыночным показателям периода погашения дебиторской задолженности;
- страхование дебиторской задолженности;
- незамедлительную выписку счетов покупателю с осуществлением контроля за отгрузкой продукции;
- ориентацию на большое число покупателей с целью снижения риска неуплаты долга одним из клиентов;
- составление картотеки дебиторов с осуществлением постоянного контроля за их финансовым состоянием с выявлением отрицательных фактов и разработкой мероприятий по работе с долгами.

Реализация указанных направлений предполагает создание учетно-информационного обеспечения системы управления дебиторской задолженностью, соответствующей современным требованиям менеджмента. С учетом новых условий информация должна претерпеть серьезные качественные изменения, особенно с точки зрения ее необходимой аналитичности и оперативности представления.

Для выполнения контрольных процедур дебиторской задолженности функции контролера следует возложить на должность бухгалтера по расчетам с контрагентами, в должностных инструкциях которого следует прописать его обязанности проведения внутреннего контроля. Это позволит уделять больше внимания данному виду расчетов, более подробно изучить данные участки

учета, что позволит контролировать ликвидность имущества организации.

Разработанные рекомендации в части организации внутреннего контроля расчетов с покупателями и заказчиками, позволят снизить уровень просроченной дебиторской задолженности, стабилизировать платёжеспособность сельскохозяйственных организаций.

Рационализация внутреннего контроля ведения финансово-хозяйственной деятельности позволяет повысить ее эффективность посредством своевременного и правильного принятия управленческих решений. При этом система внутреннего контроля, состоящая из совокупности организационных мер, методик и процедур контроля должна являться гарантом качества получаемой руководством организации управленческой информации. Именно такой внутренний контроль будет способствовать осуществлению грамотного и эффективного ведения бизнеса, соблюдению действующего законодательства в процессе финансово-хозяйственной деятельности, разработке и внедрению действенных мер по защите и сохранности активов, минимизации предпринимательских рисков, формированию и выполнению бюджетов и прогнозов экономических показателей работы организации. Внедрение предложенных рекомендаций в систему внутреннего контроля, в систему управления повысит квалификацию подхода и позволит охватить все стороны контроля расчетов с дебиторами экономического субъекта сельского хозяйства.

Список литературы

1. Агафонова, М.Н. Практическая бухгалтерия / М.Н. Агафонова, В.Г. Акимова - М.: Бератор, 2011. – 344 с.
2. Ерофеева, В.А. Системный подход к управлению дебиторской задолженностью / В.А. Ерофеева, Н.О. Смолякова // Управленческий учет. – 2011. - № 2.
3. Колякина О. Аудит денежных средств в сельскохозяйственных организациях/ О. Колякина, М.А. Олейник // Проблемы и перспективы развития экономического контроля и аудита в России: материалы VI Межрегиональной конференции молодых ученых. – КубГАУ, Краснодар, 2015 – с. 136-139
4. Кударенко В.А. О порядке исправления ошибок в бухгалтерском учете / В.А. Кударенко, М.А. Олейник // Мир гуманитарного и естественного знания: материалы V Международной научно-практической конференции. – Краснодар, 2013. – с 25-31.
5. Кучеренко, С.А. Контроль качества деятельности аудиторских организаций: сравнительный анализ

федеральных стандартов аудиторской деятельности (ФСАД) и международных стандартов аудита (МСА) / С.А. Кучеренко, Д.А. Кривичев // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) [Электронный ресурс] – Краснодар: КубГАУ, 2014. - №104 (10). – с. 2060-2075. – IDA [article ID]: 1041410143 Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2014/10/pdf/143.pdf>

6. Кучеренко, С.А. Особенности оценки непрерывности деятельности при аудите крупных и средних сельскохозяйственных организаций / С.А. Кучеренко, А.А. Терских // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) [Электронный ресурс] – Краснодар: КубГАУ, 2014. - №104(10). – с. 2048-2059. - IDA [article ID]: 1041410142 Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2014/10/pdf/142.pdf>
7. Макаренко, С.А. Теоретические и практические аспекты внутреннего аудита дебиторской и кредиторской задолженности в организациях торговли / С.А. Макаренко, М.Ф. Сафонова // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) [Электронный ресурс]. – Краснодар: КубГАУ, 2014. – №09(103). – с. 1128-1145. - Режим доступа: <http://ej.kubagro .ru/2014/09/pdf/76.pdf>
8. Сигидов Ю.И. Методика анализа финансового состояния и оценка потенциальности банкротства сельскохозяйственных организаций: монография / Ю.И. Сигидов, С.А. Кучеренко, Н.С. Жминько – М.:ИНФРА-М, 2015. – 120 с.
9. Треглазова И. Понятие независимой экономической экспертизы: бухгалтерской, налоговой и финансово-экономической / И. Треглазова, М.А. Олейник // Проблемы и перспективы развития экономического контроля и аудита в России: материалы VI Межрегиональной конференции молодых ученых. – КубГАУ, Краснодар, 2015 – с. 153-158
10. Хосиев, Б. Н. Организация службы внутреннего контроля в сельском хозяйстве /Б. Н. Хосиев// Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий.– 2009. – № 4 – С. 53-56.
11. Швырева О.И. Внутренний контроль расчетов с контрагентами / О.И. Швырева, З.И. Кругляк // Бухучет в сельском хозяйстве. – 2013. - № 11. – с. 48-58

БИЗНЕС-СТРУКТУРА МЕСТНЫХ ФИРМ В СТРОИТЕЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ НИГЕРИИ

Акинпелу Акинтокунбо Майкл,

Аспирант 1 курса, кафедры экономики предприятия и предпринимательства, Российский университет дружбы народов

BUSINESS STRUCTURE OF INDIGENOUS FIRMS IN THE NIGERIAN CONSTRUCTION INDUSTRY.

АННОТАЦИЯ

Роли строительных фирм в строительной отрасли невозможно переоценить, поскольку их деятельность является основной функцией производительности и выхода в отрасли. Наборы анкет раздавались специалистам,

работающим в строительных фирмах. Полученные данные были проанализированы с использованием описательной статистики вывода. В ходе исследования выяснилось, что компании среднего размера, занятые в строительстве не могут финансировать проекты самостоятельно до момента привлечения финансовых вкладов клиентов (мобилизация платы). Их деятельность ограничивается местностью, и они редко пользуются банковскими кредитами. Они не имеют общего капитала и, следовательно, не могут создавать собственные проекты.

Ключевые слова: Строительная Индустрия, Бизнес-Структура, Строительные Компании, Размер фирмы и строительных проектов, финансирование

ВВЕДЕНИЕ

Отрасль строительства является одним из наиболее древних видов деятельности в мире. Дома необходимы каждому, пускай даже они сделаны из непрочных материалов. Активность строительства зачастую диктует степень развития всех остальных отраслей промышленности в государстве; строительство также часто называется двигателем экономического сектора.

Доля строительства в Нигерии на сегодняшний день равна 1,4% от ВВП (внутреннего валового продукта) страны. 30 лет назад этот показатель равнялся 5,8% от ВВП государства, но сам ВВП за это время вырос почти в 495 раз.

Обязанность каждой нации – развивать собственные сети строительных компаний до уровня выполнения строительных работ любой степени сложности. Вместо этого правительство допустило активное присутствие зарубежных строительных компаний, которые оставили множество местных компаний без средств к существованию. В итоге, иностранные компании стали набираться опыта, решая различные инженерные задачи, в то время как локальные рабочие не учились ничему новому и, как следствие, больше не могли составлять конкуренцию зарубежным исполнителям.

Строительный рынок Нигерии находится среди крупнейших рынков Африки в этой сфере и в последнее время активно растет. Государство выделяет субсидии на развитие этого вида промышленности особенно в сегменте инфраструктуры. Несмотря на инвестиции со стороны правительства, доля строительства в ВВП ничтожно мала по сравнению с другими африканскими странами.

Доминирующую роль по-прежнему занимают иностранные компании, основной рабочей силой которых являются эмигранты. Огромное количество таких компаний поддерживается корпорациями из США, Азии и Европы. Тем не менее, частные заказы на постройку зданий по индивидуальным проектам чаще всего доверяются именно местным строительным фирмам.

Конкуренция стремительно возрастает, так как с каждым годом на строительном рынке Нигерии появляются все новые компании-подрядчики: как местные, так и зарубежные. Лишь немногим локальным фирмам удалось охватить как строительство частного сектора, так и публичного. Основываясь на проведенных в стране исследованиях, можно сделать вывод, что в целом, местные строительные компании еще не готовы оказывать услуги высокого качества. Так, Малайзия обходит Нигерию в секторе строительства примерно на 15 лет. Но и иностранным компаниям в стране приходится довольно сложно. Активному развитию отрасли начал препятствовать суровый инвестиционный климат и нестабильная политическая ситуация в стране.

Структуры строительных компаний Нигерии.

Принципиально различают следующие виды компаний по типу оказываемых услуг:

- частный или общественный сектор;
- серийное строительство или самостоятельные разработки дизайна;
- жилые или промышленные здания.

За рынок ведется активная борьба между текущим лидером – Julius Berger Nigeria Plc – и конкурентом из Китая – China Civil Engineering Construction Company. Государственная программа PPP (Public Private Partnership) способствует привлечению на рынок новых компаний, а, следовательно, и увеличению конкуренции.

Широко представлены фирмы средней величины. Они занимают значительную долю строительного рынка, а конкуренция между ними местами агрессивнее, чем между более крупными корпорациями. Наиболее известные компании:

1. Costain W.A Plc,
2. PW Nigeria, Cappa & D'Alberto, Stabilini Visinoni,
3. Bi-Courtney Limited,
4. Lekki Concession Company.

Большинство из них являются частными объектами исследований маркетологов, так как именно эти компании выполняют наибольший объем строительных работ в Нигерии.

Строительных компаний малого бизнеса в Нигерии сравнительно мало. Без серьезных денежных инвестиций сложно начать полноценный бизнес и получать тендеры на строительство.

Нигерия как нация все еще находится на стадии зарождения инфраструктурного развития, где строительство осуществляется по всей стране для федеральных, государственных и местных органов власти.

Основная цель этого плана развития заключается в обеспечении жильем, основные удобства и услуги, такие как дороги, вода, электричество и др. в качестве основных потребностей населения Нигерии. Все эти строительные работы осуществляются строительными компаниями (либо местными, либо международными), структура влияет на уровень производства строительных работ. Однако, выполнение большинства из этих строительных работ осуществляется иностранными строительными компаниями, но изменения в правительстве, повестка дня трансформации и политики местного содержания в инфраструктурной отрасли имеет созданные условия для участия нигерийских местных частных фирм в процессе развития промышленности. В основном отрасли можно классифицировать на сферы: работы, владения и контроль управления. Как и в других народах мира, строительные фирмы могут быть классифицированы как малые, средние и большие, крупные фирмы главным образом дают работу экспатриантам с малочисленных народов.

Выводы

1. Строительная промышленность Нигерии хоть и развивается, но все еще не обладает достаточной

мощностью для конкурирования с промышленностью других стран Африки.

2. Большинство успешных строительных фирм Нигерии финансируются из зарубежных источников: Северной Америки, Европы и Азии.
3. Местные строительные компании недостаточно опытны и квалифицированы для обеспечения должного качества работ. Сотрудники таких компаний, как правило, не имеют специализированного образования.
4. Правительство Нигерии активно инвестирует в собственную промышленность, но и с удовольствием привлекает в страну иностранный капитал, отдавая ему взамен долю важнейшей отрасли экономики страны.
5. В Нигерии две крупных компании, которые борются за рынок, но и среди средних по размеру компаний также идет усиленная борьба.
6. У большинства мелких компаний нет возможности выиграть тендер на строительство, так как уровень конкуренции в этой отрасли крайне высок.

Заключение

Анкетные строительных компаний Нигерии были рассмотрены и изучены.

Среди вопросов были подняты размеры компаний в плане годового оборота, численности персонала и оборудования; области специализации, вида деятельности, типа клиентов, финансирования проектов обустройства. В ходе исследования данного документа были сделаны следующие выводы:

1. Большинство исследованных предприятий среднего размера имеют свой небольшой ежегодный оборот, персонал и производственное оборудование. Однако, они были в эксплуатации в течение более чем десятилетия.
2. Большинство опрошенных строительных компаний, нередко привлекаются к работам и в других областях строительства, таких как общестроительные работы, промышленное и тяжелое машиностроение.
3. Большинство фирм не имеют возможности производить самостоятельный дизайн проект, финанси-

ровать проекты до получения клиентского финансового вклада (мобилизация платы) и не имеют возможности долгосрочного финансирования и вступления в партнерство.

4. Также большинство обследованных предприятий не выходят за рамки своего населенного пункта, и своих сфер деятельности.
5. Большинство из проектов, рассмотренных фирм финансируются за счет личных средств клиентов, они редко получают банковские кредиты для финансирования проектов.
6. Наконец, они не имеют собственного капитала, что означает, что они не котируются на Нигерийской Фондовой бирже и не могут получать субсидии.

Список литературы

1. T. Oluwakiyesi. "Nigerian Construction Industry: A Haven of Opportunities". Vetiva Capital Management Limited, 266B, kofo Abayomi Street, Victoria Island, Lagos.
2. I. Akintunde. Nigerian Construction Industry: Past, Present, Problems and Prospects. In I., Akintunde, Ibadan University Printery, 2003.
3. F.A. Oseni. Need to Revive Our National Development Plans. In I., Akintunde, Nigerian Construction Industry: Past, Present, Problems and Prospects (p.17-55). Ibadan: Ibadan University Printery, 2002.
4. D. Bolles. Building Project Management Centre of Excellences. New York: AMACOM, 2002.
5. X.C. Dai and W.G. Wells. "An Exploration of Project Management Office Features and their Relationship to Project Performance". International Journal of Project Management, 22(7), 523 – 532, 2004.
6. G. I. Idoro. A Comparative Study of Direct Labour and Design-Tender- Construct Procurement Systems in Nigeria. A PhD Thesis. Department of Building, University of Lagos, Akoka, Lagos, Nigeria, 2007.
7. O. Adams. "Contractor development in Nigeria: perceptions of contractors and professionals". Construction Management and Economics, 15(1), 95-108, 1997

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИСЛАМСКИХ БАНКОВ

Алтаяу Фатхи Мохаммед Сулейман

аспирант кафедры банковского дела, Одесского национального экономического университета, г.Одесса

EFFICIENCY OF ISLAMIC BANKS

Altayawe Fathi, postgraduate of the Chair of Banking, Odessa National Economic University, Odessa

АННОТАЦИЯ

Цель статьи – исследовать эффективность деятельности современных исламских банков, основывающих свою деятельность на кредите и ссудном проценте. В статье приведен анализ показателей рентабельности активов (ROA) и собственного капитала (ROE) исламских банков, как важных показателей оценки эффективности деятельности любого современного банка. Результат проведенного исследования показал, что в анализируемых исламских банках активы работали рентабельно (ROA≥1%), а рентабельность собственного капитала, снизившись в 2011 г., в дальнейшем имеет тенденцию к росту, что позволило сделать вывод о том, что в целом исследуемые исламские банки работают эффективно, хотя есть резервы для повышения их эффективности.

ABSTRACT

Purpose of the article - to investigate the effectiveness of modern Islamic banks basing their activities on the credit and interest of loan. The article provides an analysis of return on assets (ROA) and equity (ROE) of Islamic banks as important

indicators for assessing the effectiveness of any modern bank. The results of the study showed that in the analyzed Islamic banks assets operated profitably ($ROA \geq 1\%$), and return on equity, being decreased in 2011, subsequently tended to increase. This led to the conclusion that, on the whole, the studied Islamic banks operated effectively, although there are reserves for improving their efficiency.

Ключевые слова: исламский банк, признающий ссудный процент; показатели рентабельности активов и рентабельности капитала.

Keywords: Islamic banks basing their activities on the credit and interest of loan; Return On Assets; Return On Equity.

Каждое функционирующее предприятие, в том числе и банк, всегда требует оценки эффективности его деятельности. При этом, наряду с общепризнанными показателями эффективной деятельности предприятий, существуют и используются в каждом секторе рыночной экономики специфические показатели, характеризующие специфику деятельности предприятия именно в данном секторе экономики, что в полной мере относится и к банкам.

Эффективность (рентабельность) деятельности коммерческого банка, в том числе и исламского, основывающего свою деятельность на кредите и ссудном проценте (в отличие от исламских банков, отвергающих кредит и ссудны процент, и ссудный капитал, его приносящий) [1; 2], оценивается, в первую очередь, с помощью показателя рентабельности активов – ROA (Return On Assets, дословно – оборот на активы), который позволяет определить сколько денежных единиц прибыли (иракских динар, украинских гривен или других денежных единиц, в которых банк осуществляет и оценивает свою деятельность) приходится на одну денежную единицу общей суммы активов банка. Соответственно, показатель ROA рассчитывается как отношение прибыли (либо после уплаты налогов – Net Income, либо до уплаты налогов – Net Income before Tax) к общей сумме активов банка (Total

Assets). Уместно отметить, что показатель ROA может использоваться как показатель оценки деятельности руководства банка. На практике считается, что если показатель доходности активов превышает 1%, то банк работает рентабельно.

Другим, не менее важным показателем оценки рентабельной деятельности банка, является показатель рентабельности его собственного капитала – ROE (Return On Equity, дословно – оборот на капитал), позволяющий определить сколько денежных единиц прибыли (иракских динар, украинских гривен или других денежных единиц, в которых банк осуществляет и оценивает свою деятельность) приходится на одну денежную единицу его капитала или, что то же самое, оценить размер прибыли (как чистой так и до уплаты налогов), которая была генерирована собственным капиталом банка. Иными словами, ROE – это ставка, под которую в банке работают средства акционеров. Так, если ROE равен 15%, то это означает, что на каждый иракский динар (состоящий из 1000 филсов), вложенный акционерами в капитал банка, последний генерирует 150 филсов чистой прибыли.

Данные рентабельности исламских банков в 2009-2014 гг. по показателям рентабельности активов (ROA) и рентабельности капитала (ROE) представлены в табл. 1.

Таблица 1

Оценочные показатели рентабельности активов и капитала исламских банков в 2009-2014 гг. (по данным на начало года, %)

Показатели	2009	2010	2011	2012	2013	2014
ROA-1, Return On Assets (Net Income \ Total Assets)	1,6	1,1	1,0	1,2	1,2	1,4
ROA-2, Return On Assets (Net Income before Tax \ Total Assets)	2,1	1,55	1,4	1,6	1,7	1,9
ROE-1, Return On Equity (Net Income \ Total Shareholders Equity)	10,8	7,5	6,7	8,0	8,3	9,7
ROE-2, Return On Equity (Net Income before Tax \ Total Shareholders Equity)	14,3	10,2	9,6	10,65	11,3	13,0

Рассчитано автором по данным [3]

Как видно из данных табл. 1, рентабельность активов исламских банков по ROA-1 во все годы исследуемого периода равна или превышает 1%, означая, тем самым, что исследуемые банки все годы рассматриваемого периода работали рентабельно, включая и 2011 год, когда их рентабельность по показателю ROA-1 была на предельном допустимом уровне – 1%. Уместно отметить, что если анализировать рентабельность активов по отдельным из исследуемых банков, то в 2011 году у некоторых из них (ARAB BANK и JORDAN COMMERCIAL BANK) показатель ROA-1 был меньше 1%, что, собственно, и повлияло на снижение этого показателя в 2001 г. для всех банков. Из данных табл. 1 также видно, что показатель ROA-2 значительно выше показателя ROA-1. Следует отметить, что абсолютного равенства между показателями ROA-1 и ROA-2 быть не может, так как банки должны создавать обязательные резервы, т.е. сохранять часть привлеченных средств в наиболее ликвидной форме, которая при этом дохода не дает. К тому же в оценке рентабельности банков по показателю ROA-2 используется прибыль до

уплаты налогов и сборов (Net Income before Tax), которая всегда больше чистой прибыли (Net Income). Именно по этим причинам рентабельность активов, оцененная по показателю ROA-2 всегда больше показателя ROA-1, и именно по этим причинам абсолютного равенства между показателями ROA-1 и ROA-2 не существует.

Анализируя показатель рентабельности собственного капитала (ROE-1) исламских банков (см. табл. 1) следует отметить, что только в кризисном 2009 году значение этого показателя соответствовало его значению в развитых странах, для которых принято считать, что значение этого показателя должно быть не ниже 10-12%. Причем, чем выше значение данного показателя, тем выше прибыль, приходящаяся на одну акцию (Earning Per Share), и тем больше размер потенциальных дивидендов. Что же касается развивающихся стран (инфляционных экономик), то показатель ROE в них должен быть выше, чем в развитых странах, по причинам именно инфляционного характера. Как видно из данных табл. 1, динамика этого

показателя в исламских банках имеет тенденцию к снижению вплоть до 2011 года, начиная с которого значение показателя ROE-1 стало увеличиваться, причем, как в целом для исследуемых банков, так и для каждого конкретного из исследуемых банков в отдельности. Соответственно и показатель «Прибыль, приходящаяся на одну акцию» (Earning Per Share) также стал расти [3].

Уместно отметить, что так как показатель ROE характеризует степень привлекательности банка для акционеров или целесообразность и эффективность вложения ими своих средств в тот или иной банк и эффективность отдачи акционерного капитала банка, а также его способность распоряжаться всеми его средствами, то для акционеров и пайщиков определенного банка важное значение имеет сравнение процента отдачи уставного капитала с аналогичным показателем других банков для выяснения

сфер наиболее доходного и выгодного вложения своих средств. Показатель ROE представляет собой важнейший финансовый показатель отдачи для любого инвестора, собственника бизнеса, показывающий, насколько эффективно был использован вложенный в дело капитал. В отличие от схожего показателя ROA («рентабельность активов»), показатель ROE характеризует эффективность использования не всего капитала (или активов) банка, а только той его части, которая принадлежит его собственникам. Соотношение прибыли и собственного капитала является показателем стабильности банка.

Так как анализ коэффициента ROE-1 позволяет прогнозировать, насколько изменится уровень доходности банка, то целесообразно сопоставить темпы роста чистой прибыли банка и его собственного капитала (табл. 2).

Таблица 2

Темпы роста* чистой прибыли и собственного капитала исламских банков в 2009-2014 гг.
(по данным на начало года, %)

Темпы роста:	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Чистой прибыли (Net Income)	-	-25,9	-8,6	22,9	7,25	20,2
Собственного капитала (Total Shareholders Equity)	-	6,4	2,9	2,8	3,4	4,3

*Темпы роста каждого из показателей рассчитаны по формуле: $\text{Трданного года} = \left[\frac{\text{Значению показателя данного года} - \text{Его значение в предыдущем году}}{\text{Его значение в предыдущем году}} \right] \times 100$. Рассчитано автором по данным [3]

Как видно из данных табл. 2, глобальный экономический кризис 2008-2009 гг. отразился все же таки на темпах роста прибыли исламских банков, в результате чего темп роста чистой прибыли исламских банков в 2010 г. сократился почти на 26% (с последующим его сокращением в 2011 г. до 8,6%). Однако, уже начиная с 2012 г., темп роста прибыли исламских банков возрос более, чем на 20%, в то время как темп роста собственного капитала банков увеличился только на 2,8%. Вместе с тем, к 2014 году темп роста чистой прибыли исламских банков почти в 5 раз превышает темп роста их капитала, что позволяет нам сделать вывод о том, что рентабельность капитала исламских банков (ROE-1) будет увеличиваться.

Заслуживает внимания, что размер ROE определяется показателем рентабельности активов (ROA), который, в свою очередь, зависит как от рентабельности предоставляемых банком услуг, так и от характеристики

деловой активности банка, во многом определяемой рыночными условиями, в которых действует банк.

Показатель ROE (см. табл.1) рассчитывается как отношение либо чистой прибыли (Net Income), либо до уплаты налогов (Net Income before Tax) к общей сумме акционерного капитала банка (Total Shareholders Equity). Поэтому показатель ROE, рассчитанный как отношение всей суммы прибыли (до вычета налогов и сборов) (Net Income before Tax) к общей сумме акционерного капитала банка (Total Shareholders Equity) или (ROE-2) по понятным причинам всегда больше показателя (ROE-1). Заслуживает внимания вопрос об основных составляющих прибыль исламских банков и ее доле в общей сумме их доходов и активов, доходность которых определяет эффективность их деятельности. Показатели доходности основных видов деятельности исламских банков представлены в табл. 3.

Таблица 3

Показатели доходности основных видов деятельности исламских банков в 2009-2014 гг.

Показатели	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Нетто процентные доходы / Итого доходов (Net Interest / Total Income),%	71,8	69,3	67,7	67,4	68,4	70,1
Нетто комиссионные доходы / Итого доходов (Net Commissions Income) / Total Income),%	16,5	17,1	16,2	16,5	16,3	15,6
Нетто процентные и комиссионные доходы / Итого доходов (Net Interest and Net Commissions Income / Total Income),%	88,3	86,4	83,9	83,9	84,7	85,7
Нетто доходы / Итого доходы (Net Income / Total Income),%	40,5	29,9	25,6	30,2	30,1	34,7
Нетто доходы / Итого активы (Income / Total Assets),%	3,9	3,8	3,9	3,9	4,1	4,1
(Резервы под кредитные инструменты + проценты невыплаченные) / Итого кредитные инструменты ((Provision for Credit Facilities + Interest in Suspense) / Credit Facilities),%	3,8	5,0	6,7	8,0	8,5	8,8

Рассчитано автором по данным [3]

Как видно из данных табл. 3, наибольший удельный вес (от 67,4% до 71,8%) доходов исламских банков приходится на чистые процентные доходы (процентную маржу) банков, что позволяет сделать вывод о том, что исследуемые исламские банки широко используют кредит и

ссудный процент и, соответственно, ссудные и вкладные кредитные операции для получения дохода. Именно по этой причине на первом месте по удельному весу в составе доходов исследуемых исламских банков находятся

чистые процентные доходы и только на втором месте чистые комиссионные доходы, удельный вес которых более чем в четыре раза меньше чистых процентных доходов, составляя только 15,6-17,1% общих доходов исламских банков. Уместно отметить, что комиссионные операции как посреднические операции банков, являющихся посредниками финансового рынка, также относятся к одному из основных видов банковской деятельности, хотя удельный вес доходов от этих операций у всех традиционных современных банков, включая и исламские банки, признающие ссудный процент, значительно меньше удельного веса доходов от кредитных операций банков. Однако в результате выполнения исламскими банками этих двух основных видов деятельности любых традиционных современных банков (кредитных и комиссионных операций), удельный вес доходов от них в составе общей суммы доходов исследуемых исламских банков в отдельные годы рассматриваемого периода достигает 88,3%, что позволяет сделать вывод о том, что именно кредитные и комиссионные операции являются основным видом деятельности современных исламских банков, признающих ссудный процент и основным источником формирования их доходов.

Анализ удельного веса чистых доходов или прибыли (Net Income) в составе общей суммы доходов (Total Income) исследуемых исламских банков показал, что он находится в пределах от 25,6% (в 2011 г., начиная с которого удельный вес чистой прибыли стал расти, увеличившись к 2014 г. до 34,7%) до - 40,5% (в 2009 кризисном году).

Анализ удельного веса общей суммы доходов или общей суммы прибыли (Total Income) в составе активов (Total Assets) исследуемых исламских банков показал, что каждый иракский динар общей суммы их активов приносит исламским банкам около 4 иракских динар доходов или общей прибыли (Total Income), что можно считать неплохим результатом их деятельности и наличие резервов для повышения доходности активов за счет улучшения их структуры.

Заслуживает внимания и такой важный показатель деятельности исламских банков как отношение суммы «Резервов под кредитные инструменты» (с учетом невыплаченных процентов) к «Общей сумме кредитных инструментов», используемый исламскими банками для

оценки их деятельности (табл. 3). Назовем данный показатель (коэффициентом) защищенности банка от кредитного риска. Как видно из данных табл. 3, защищенность исламских банков от кредитного риска, оцененная по этому показателю, имеет тенденцию к росту, увеличившись более чем вдвое к концу исследуемого периода (с 3,8% до 8,8%). Такой рост уровня защищенности исследуемых исламских банков от кредитного риска обусловлен тем, что они непрерывно наращивали суммы «Резервов под задолженность по ссудам» (Provision for Direct Credit Facilities), размер которых возрос с 36,4 млрд. иракских динар до 186,4 млрд. иракских динар, т.е. более, чем в пять раз, в то время как «Прямые кредитные инструменты» (Direct Credit Facilities, Net), такие как коммерческие ссуды, овердрафты и все другие кредитные инструменты, предоставляемые для финансирования нескольких бизнес-операций, возросли за тот же период не более чем на 1% [3]. Следует отметить, что в случае создания банками дополнительных резервов под невозврат ранее выданных ссуд, средства, идущие на создание таких резервов должны быть размещены в наиболее надежные, легкорезализуемые активы, порядок создания и управления которыми должен быть учтен каждым конкретным банком в его политике формирования и использования своих доходов.

Проведенная оценка деятельности исламских банков (не отвергающих ссудный процент и ссудный капитал, его приносящий, и потому основывающих свою деятельность на кредите) с помощью показателей рентабельности активов и рентабельности капитала, а также показателей доходности основных видов деятельности исламских банков показал, что их деятельность устойчива и эффективна, хотя имеются резервы для повышения эффективности их работы.

Литература

1. Принципы функционирования банков в исламских странах [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://soberview.org/forum/index.php?showtopic=988>
2. Расулов Ясин – Запрет ссудного процента [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.alhakk.com/?p=457>
3. Ежегодные итоговые отчеты исламских банков

РОЛЬ ЛОГИСТИКИ В ПОВЫШЕНИИ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ УСЛУГ

Анисимов Д.Г.

аспирант, ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный экономический университет»,
Санкт-Петербург

THE ROLE OF LOGISTICS IN INCREASING OF ORGANIZATION AND ECONOMIC SUSTAINABILITY OF SERVICE ENTERPRISES

D.G. Anisimov, post-graduate student, Saint-Petersburg State University of Economics, Saint-Petersburg

АННОТАЦИЯ

В статье раскрываются особенности влияния экономической рецессии на предприятия сферы услуг. Обосновывается необходимость разработки ими конкурентной стратегии на принципах логистики. Обосновывается роль логистики в обеспечении организационно-экономической устойчивости предприятий сферы услуг.

ABSTRACT

The article describes the features of the effect of the economic recession in the service industries. The necessity of developing their competitive strategy on the principles of logistics. Substantiates the role of logistics in ensuring organizational and economic stability of the service industries.

Ключевые слова: логистика, сфера услуг, устойчивое развитие, экономическая рецессия

Keywords: Logistics, services, sustainable development, economic recession

Поиск предприятиями всех видов отраслей перспективных направлений адаптации к экономической рецессии в последние годы становится все более актуальным. Хотя вариативность решений этой задачи достаточно высока, в них всегда должна быть логистическая составляющая. Однако она во многом определяется спецификой отрицательного воздействия современных экономических тенденций, обусловленных геополитическими

вызовами и др. факторами, на конкретные сервисные отрасли. Предприятия сферы услуг в условиях экономической рецессии являются более уязвимыми, чем производственные. Это обстоятельство обусловлено зависимостью сферы услуг от состояния дел в производственных отраслях и высокой чувствительностью к ухудшению платежеспособности спроса. Механизмы формирования отрицательных тенденций на рынке услуг иллюстрирует рис.1.



Рисунок 1 – Механизмы формирования отрицательных тенденций на рынке услуг

Первой отраслью сферы услуг, которая принимает на себя последствия утраты объективных предпосылок для развития, является транспортная отрасль (рис.2). Эта тенденция закономерна. Падение объемов производства влечет за собой сокращение объемов перевозок. Минимальная величина последнего показателя соответствует объемам транспортировки, который определяется перевозкой жизненно важных грузов, прежде всего, в рамках выполнения государственных заказов и обеспечения национальной экономической безопасности. Сокращение

объемов грузовых перевозок создает, прежде всего, угрозу малому предпринимательству. Удельный вес индивидуальных предпринимателей (владеющих одной или двумя грузовыми машинами) в общем количестве автотранспортных организаций составляет около 70%. Очевидно, что этим предпринимателям сложно найти новую рыночную нишу, так как этому препятствует специфика их активов. Изменение курса рубля и повышение процентной ставки делает недоступными для них получение новых кредитов и осуществление инвестиций.

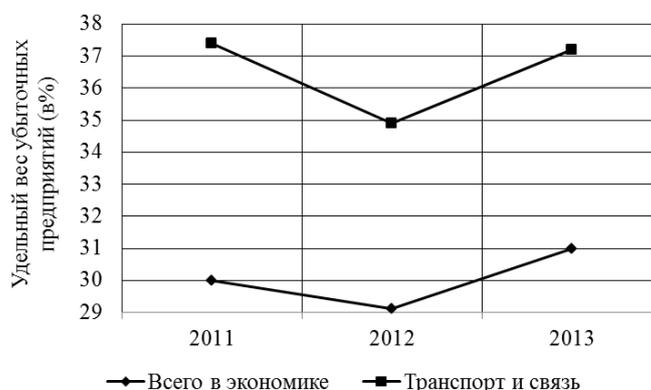


Рисунок 2 – Динамика изменения удельной доли убыточных предприятий

Второй сферой услуг, на которой в наибольшей степени скажется воздействие экономической рецессии, безусловно, следует считать торговлю. Открытые данные официальной статистики свидетельствуют, что объемы розничной торговли уже стали замедляться. Торговые

сети пока еще сдерживают рост цен на некоторые социальные товары. Однако очевидно, что это процесс временный. Цены на некоторые товары уже превысили ряд исторических максимумов, а ряд товаров просто исчез. Товарный дефицит, таким образом, усугубился. Процесс

замещения дорогих товаров недорогой продукцией усилился. Уже сегодня пошла волна веерного закрытия и приостановления деятельности сетевых магазинов. Следует отметить, что ситуация в сфере розничной торговли давно уже стала не простой для предпринимателей. Это обстоятельство определяют, как минимум, три фактора. Во-первых, в этой сфере имеет место противоборство форматов магазинов. Маленькие магазины (магазины у дома) противостоят давлению сетевой розничной торговли и крупных супермаркетов. Последние в свою очередь конкурируют между собой, причем нередко, особенно в городах, они территориально расположены почти рядом, т.е. впритык друг к другу. Примечательно, что часто товары им поставляют одни и те же поставщики. Кроме того, товарный ассортимент в разных магазинах нередко одинаковый, причем он характеризуется как ассортиментный минимум. Следует отметить, что часть таких магазинов строилась без разработки концепции развития бизнеса, т.е. на первое место выходили инвестиции в строительство объектов сферы услуг на доступных и потенциально привлекательных участках земли. Объективным результатом такого подхода стала тенденция временного закрытия магазинов, их продажа или репрофилирование под другие нужды. Во-вторых, население страны стало доверять дистанционной (интернет) торговле, поэтому на нее стали переключаться многие потребители. Современная ситуация пока не много ей повредила, так как физические затраты на поиск нужного товара, особенно длительного пользования, принимая во внимание то, что товарный ассортимент в магазинах сузился и коренным образом стал меняться, очень велики. В-третьих, культура потребителей повысилась, поэтому, не смотря на рост цен и импортозамещение, они не всегда готовы с легкостью переориентироваться на отечественные или относительно дешевые товары.

В сфере строительных услуг сегодня также наблюдаются проблемы, обусловленные ростом цен и отсутствием масштабного платежеспособного спроса. Следует заметить, что опасные тенденции наблюдаются в сфере жилищного строительства. Вопрос ипотечной ставки нами даже не обсуждается. Хотя государство приняло меры по защите дольщиков, строительные организации нашли способ их обхода. Пользуясь тем, что дольщики сильно от них зависят, они нередко вынуждают их переподписывать договор, чтобы искусственным образом легализовать новую дату сдачи дома в эксплуатацию. В сфере услуг населению также наблюдаются опасные тенденции. Физические индивидуумы в условиях экономической рецессии по объективным причинам начинают меньше пользоваться услугами сторонних организаций. Предприятия общественного питания сегодня также находятся не в лучшей ситуации. Хотя многие их затраты являются производственными, которые снижают уровень налогообложения.

Предприятия сферы услуг, таким образом, должны рассматривать альтернативные варианты развития событий и разрабатывать новую конкурентную стратегию. М. Портер различает два типа таких стратегий: ориентация на издержки; дифференциация. Очевидно, что в современных условиях первый тип более актуален. Необходимо

учитывать, что предприятия сферы услуг представлены, главным образом, микропредприятиями, поэтому им проще выйти из бизнеса и переключиться на другой вид деятельности (если для этого не требуется специальных знаний и больших капиталовложений). Преимуществом микропредприятий является то, что они могут интенсивно проникать на отдаленные и главное локальные рынки, делая ставку на компактность проживания потребителей и учитывая градиенты цен на услуги. Недостатком таких предприятий, по нашему мнению, в первую очередь, следует считать то, что они вынуждены передавать часть своих процессов на аутсорсинг, что в условиях спада в экономике не всегда выгодно. Кроме того, рентабельность таких предприятий жестко ограничена. Превышение точки безубыточности, причем возможно, как правило, только в очень узком диапазоне. Это обстоятельство вынуждает микропредприятия сферы услуг становиться на путь диверсификации, перспективы которой не всегда ясны, а освоение нового незнакомого вида деятельности несет большие риски. Все это осложняет обоснование рассматриваемыми предприятиями конкурентной стратегии. В рамках этого процесса, по нашему мнению, во внимание необходимо принимать факторы, которые приведены на рис.3.

В обосновании предприятиями сферы услуг конкурентной стратегии особый акцент, несомненно, необходимо делать на разработке перспективных проектов. Однако, по нашему мнению, ставка должна быть также сделана на обосновании политики обеспечения устойчивого развития предприятия, принципы которого содержит стандарты ISO. Его особенностью является признание межфирменных отношений в частности и отношений со стейкхолдерами в целом специфическими ресурсами. Стандарты не содержат развернутых методических рекомендаций по достижению организациями устойчивого успеха, поэтому его нормы должны быть адаптированы с учетом отраслевой специфики сферы услуг и российских экономических реалий. Отдельное внимание при этом целесообразно уделять вопросам оценки и управления рисками в сфере услуг с учетом угроз, обусловленных современными геополитическими вызовами. К числу таких угроз относятся:

- 1) изменения структуры платежеспособного спроса;
- 2) структурные сдвиги в конкурентной среде;
- 3) изменения градиентов цен на услуги;
- 4) повышение мобильности клиентов;
- 5) флуктуация положения точки безубыточности.

Опасность этих угроз, по нашему мнению, заключается, в том, что они могут нарушить и без того хрупкое экономико-финансовое равновесие на предприятиях сферы услуг, т.е. привести к потере ими организационно-экономической устойчивости. Чтобы этого избежать, по нашему мнению, необходимо, прежде всего, сбалансировать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями, т.е. выработать логистическую стратегию управления цепями поставок. Реализация этого подхода должна создать объективные предпосылки для логистического позиционирования предприятия сферы услуг во внешней среде. Кроме того, необходимо провести аудит логистических расходов, что исключить из них те, которые являются производственными или не добавляют ценности к предоставляемым услугам.



Рисунок 3 – Факторы, подлежащие учету в обосновании конкурентной стратегии

МОТИВАЦИЯ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ

Бабинцева Е.И.,

кандидат экономических наук, доцент кафедры управления персоналом, НИУ «БелГУ»

Серкина Я.И.,

ст.преподаватель кафедры управления персоналом кандидат социологических наук, НИУ «БелГУ»

На современном этапе развития общества, в условиях глобализации экономики конкурентоспособность на мировых рынках в решающей мере определяется темпами внедрения в производство новейших научно-технических решений и развития наукоемких производств, а также эффективностью инновационной деятельности предприятий. Возрастает значение инноваций в развитии общественного производства; пути и способы повышения эффективности экономических систем под воздействием инновационных процессов неуклонно развиваются и эволюционируют.

В современных условиях, когда эффективность работы любого предприятия напрямую зависит от эффективности и компетентности персонала, - инновации в управлении персоналом играют важную роль в обеспечении конкурентоспособности.

Повышение уровня административно-управленческой деятельности в полной мере зависит от систематического применения управленческих инноваций. Однако, как показывает практика, инновации в области управления персоналом не находят еще должного применения. Некоторые руководители скептически относятся к инновациям в управлении персоналом из-за ряда факторов.

Рассмотрим факторы, сдерживающие управленческие инновации:

- нововведение, как правило, нарушает сложившуюся систему отношений в организации и требует перестройки существующей организационной структуры;
- для подготовки и реализации управленческих нововведений необходим тщательный сбор и анализ информации по различным качественным показателям и требуются изменения большого числа организационных связей;
- недостаточная компетентность руководителей. Многие руководители и специалисты не имеют необходимого объема знаний по проблемам организации управленческого труда;
- низкий уровень внедрения новейших достижений в практику.

Эффективность управленческих инноваций прямо пропорциональна заинтересованности и участию руководящего аппарата в инновационном процессе. Поэтому назрела необходимость мотивации инновационной активности в управлении персоналом.

Сформировать адекватную систему управления инновационными процессами можно изучив эффективные технологии инновационной деятельности. Зная, что стоит у истоков возникновения инноваций как таковых, что побуждает различных субъектов хозяйствования быть активными участниками инновационной деятельности, что вызывает к жизни какую-либо идею и какие мотивы лежат в основе их поведения можно добиться значительного положительного эффекта.

Фундаментом такой системы должен стать механизм мотивации как источник активности различных участников инновационной деятельности. В первую очередь это должно касаться направлений постоянной разработки, внедрения и эффективного использования инновационных продуктов и технологий.

Из множества трактовок «мотивация» мы более склоняемся к такому определению: «Мотивация - это совокупность побуждающих факторов, которые вызывают активность личности и определяют направленность ее деятельности, ориентированную на достижение определенных целей»

Мотивация инновационной активности должна быть представлена как постоянно осуществляемый процесс, состоящий из взаимосвязанных элементов, характеризующих мотивационный механизм инновационной деятельности.

В процессе реализации мотивационного механизма необходимо четко представлять:

- кто из субъектов инновационного процесса осуществляет мотивирование, то есть побуждает к определенному поведению, а кто испытывает побуждающее воздействие;
- на что направлено мотивационное воздействие - объект мотивации;
- чего конкретно желают достичь посредством мотивации, то есть цель ее осуществления;

- чем побуждают к активности, что рассматривается в качестве вознаграждения за результаты реализованных действий.

Мотивационный механизм инновационной активности должен начинаться с постановки цели. От правильно поставленной цели зависит эффективность всей дальнейшей работы. Постановка цели может осуществляться как самостоятельно субъектом, испытывающим мотивационное воздействие, так и задаваться извне, выходящим руководством. Крайне важно, чтобы цель, задаваемая извне стала индивидуальной целью самого мотивируемого субъекта, чтобы он не воспринимал ее как навязываемую дополнительную задачу. Для этого, как вариант, необходимо соответствие внешней цели внутренней мотивации субъекта и включение субъекта в участие при постановке цели, а также анализе условий ее дальнейшего достижения.

Необходимо посредством внешних факторов и воздействий на субъекта-участника инновации, развить, пробудить, усилить мотивы, побуждающие его к реализации действий, ведущих к получению в итоге необходимого результата, и наоборот попытаться исключить или ослабить те мотивы, которые препятствуют достижению намеченной цели.

На данном этапе при осуществлении процесса мотивирования, необходимо сформировать комплекс мотивирующих факторов, способных вызвать требуемые изменения. Этот комплекс включает в себя позитивные факторы, вызывающие положительную реакцию и активизирующие деятельность субъекта в правильном направлении, и негативные, принуждающие к участию в инновационном процессе. Это могут быть различного рода санкции и наказания за невыполнение определенных действий и неполучение запланированных результатов.

Существуют и мотивы непосредственно не связанные с характером деятельности. Это так называемые экстринсивные мотивы, к ним относятся: мотив долга и ответственности; стремление получить одобрение других людей, повышение своего социального статуса; мотивы уклонения от наказания. При действии этих мотивов привлекательна не сама по себе инновационная деятельность, а только то, что с ней связано, а, например, материальное благополучие или престиж.

Для более эффективной мотивационной деятельности необходимо, чтобы экстринсивные мотивы были подкреплены процессуально-содержательными (интринсивными) мотивами. Тогда активность работника вызывается не влиянием каких-то внешних факторов, а самим процессом и содержанием инновационной деятельности. Человеку интересно то, чем он занимается, нравится проявлять свою интеллектуальную и физическую активность на благо фирме.

При достижении намеченных целей основным элементом мотивационного механизма инновационной деятельности является то, что чем выше уровень общей мотивации, тем больше усилий человек склонен прилагать. Реализовав конкретную линию поведения, работник получает определенный результат, который приносит (или не приносит) вознаграждение за проделанную работу: материальное или нематериальное.

Конечный результат есть важнейший фактор, влияющий на мотивацию участников инновационной деятельности: положительный результат, соответствующий ожиданиям или превосходящий их способен значительно усилить мотивацию к осуществлению инноваций в дальнейшем.

Далее реализация мотивационного механизма инновационной деятельности зависит от специфики предприятия, от компетентности управленческих кадров и от внутренних и внешних факторов, влияющих на мотивацию.

При правильном управлении мотивацией инновационной активности, при знании принципов и специфики ее функционирования в зависимости от конкретных условий, а также ее составных элементов, возможны значительные достижения в области инноваций. При этом главная идея мотивационного механизма должна заключаться не в принуждении субъектов совершать какие-либо инновационные изменения, а в пробуждении интереса к самому содержанию инновационной деятельности. И для этого уже потребуются высокий уровень компетентности специалистов в области управления персоналом. Способность разобраться, что скрывается за понятием «мотивация инновационной активности», что побуждает участников инновационных процессов принимать те или иные решения, а также какие мотивы лежат в основе их поведения, каким образом можно активизировать желательные для инновационной деятельности мотивы и ослабить те из них, которые сдерживают движение по инновационному пути развития, - мощный инструмент в достижении поставленной цели.

Литература

1. Жариков О. Н. Системный подход к управлению: Учеб. Пособие. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 62 с.
2. Занюк С.С. Психология мотивации: Теория и практика мотивирования. Мотивационный тренинг. - К.: Эльга - Н: Ника-Центр, 2001. - 352с.
3. Латкин А.Г. Управленческие нововведения. М.: Макс Пресс, 2008.-143с
4. Смирнов Б.М. Кадровые нововведения в системе управления персоналом: Учеб. пособ. М.: Варяг, 2006.-189с.

ПРОБЛЕМЫ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Батова Бэлла Заурбековна

кандидат экон.наук, доцент, Кабардино-Балкарский государственный университет им. Х.М.Бербекова,
г. Нальчик

Хашпакова Рузана Руслановна

магистр 1 года обучения, Кабардино-Балкарский гос. университет им. Х.М.Бербекова, г. Нальчик

CREDIT PROBLEMS OF SMALL AND MEDIUM BUSINESS TODAY

Batova Bella Zaurbekovna, Candidate of Science, associate Professor, Kabardino-Balkarian State University, Nalchik
Khashpakova Ruzana Ruslanovna, master, Kabardino-Balkarian State University, Nalchik

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены основные тенденции и проблемы кредитования малого и среднего бизнеса. Проанализированы основные факторы, влияющие на их развитие. Предложены способы решения выявленных проблем.

ABSTRACT

The article describes the main trends and issues of lending to small and medium-sized businesses, the main factors influencing the development of this market. Covered ways to address these problems.

Ключевые слова: малый и средний бизнес, банки, кредит, кредитование.

Keywords: small and medium business, banks, credit and lending.

Одним из движущих сил рыночной экономики являются малый и средний бизнес. Обладая высокими темпами внедрения нововведений, мобильностью технологических изменений, высокой ценовой и неценовой конкуренцией, которые дают более полное насыщение потребительского спроса и рост научно-технического прогресса, малые и средние предприятия становятся крупными налогоплательщиками, формирующими источники дохода для государственного бюджета. Поэтому улучшение состояния экономики любой страны в большой степени зависит от их развития [1].

Обладая незначительными средствами для развития своего дела, малые и средние предприятия испытывают потребность в привлечении заемных средств. Получение средств у банков под минимальные проценты на

длительный срок является одной из наиболее острых проблем для субъектов малого и среднего бизнеса, и она приобретает большую актуальность в условиях мирового кризиса и экономических санкций.

До недавнего времени для банков приоритетным и довольно прибыльным направлением деятельности оставалось кредитование малого бизнеса. Такие банковские продукты, как кредиты для индивидуальных предпринимателей и обществ с ограниченной ответственностью, приобретали в российских регионах все большую популярность. Объемы выданных кредитов сектору малого и среднего бизнеса в целом по РФ с каждым годом росли. Однако итоги 2014 года на рынке кредитования малых и средних предприятий оказались достаточно противоречивыми.

Таблица 1

Объем кредитов, предоставленных малому и среднему бизнесу за 2012-2014 гг.

Дата	Объем кредитов, млрд. руб.			
	2012 год	2013 год	2014 год	2015 год
01.01	6 055	6 943	8 064	3027
01.04	1 435	1 663	1 839	-
01.07	3 180	3 604	3 834	-
01.10	4 911	5 729	5 690	-

Как видно из таблицы 1, с 2012 года по 2014 год объемы кредитов, выданных малому и среднему бизнесу, растут. Только в начале IV квартала 2014 года наблюдается снижение объема выданных кредитов на 0,68%, в сравнении с таким же периодом 2013 года. На начало 2015 года объем выданных кредитов уже составил 3027 млрд. руб., что меньше на 166%, чем в 2014 году.

Кредитный портфель по кредитам малого и среднего бизнеса с 01.01.12 г. по 01.07.14 г. незначительно по-

вышается, после, до конца года, наблюдается его снижение (рис.1). Причиной такого снижения является падение спроса на кредиты со стороны субъектов малого и среднего предпринимательства из-за роста стоимости кредитных ресурсов, вызванный повышением ключевой ставки Центрального банка России до 17% и ограниченностью доступа банков к западным рынкам капитала [2].

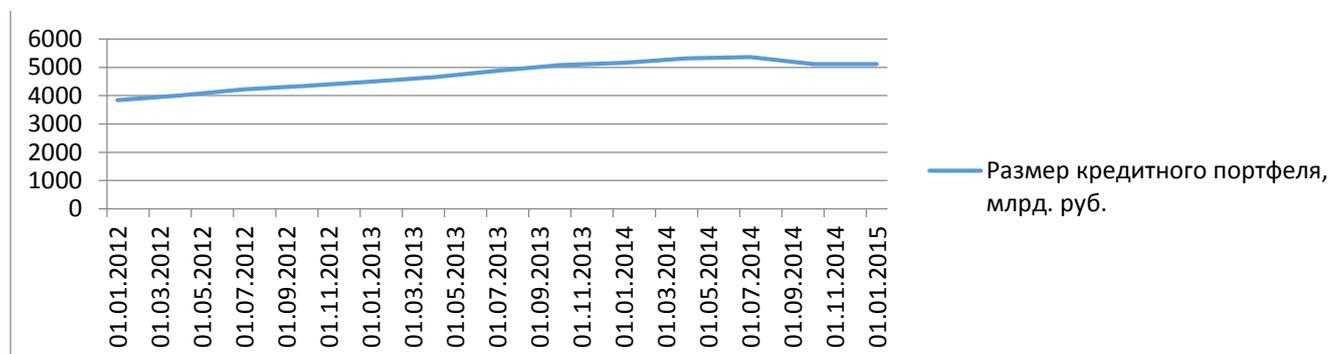


Рис.1. Динамика размера кредитного портфеля малого и среднего бизнеса за 2012-2014 гг.

Конечно, для экономики России прошедший 2014 год был очень трудным. Но кроме внутренних факторов, ведущих к спаду экономики, большое влияние на снижение объема кредита оказали и введенные в отношении

России экономические санкции. Изменение геополитической ситуации в стране привело к практически полному закрытию доступа российских компаний и банков к западному рынку капитала. В связи с чем, положение сектора

малого и среднего бизнеса значительно ухудшилось, что в свою очередь привело к ускорению роста просроченной задолженности, а также повышению требований к заемщикам со стороны кредитных организаций.

Более того, падение цен на нефть (фундамент российской экономики) в корне изменил и без того тяжелую ситуацию в экономике. Снижение цен на основной экспортный продукт вызвал обвал курса национальной валюты, который еще не успел восстановиться от санкционных потерь. В результате, курс доллара к рублю подорожал сначала до 60 рублей, а в декабре достиг 80 рублей. Такое снижение курса рубля в середине декабря вынудило Центробанк России принять решение о повышении

ставки рефинансирования на 6,5% [3]. С начала прошлого 2014 года ставка выросла на 11,5 процентных пункта, а из-за повышения ключевой ставки выросли и ставки процентов в кредитных организациях.

При этом, чистый вывоз капитала компаниями и банками из РФ по итогам 2013 года составил 61 млрд. долл. В 2014 году отток капитала превысил показатели 2013 года на 148% и составил 151,5 млрд. долл. За последнее десятилетие этот показатель достигал максимума кроме прошлого 2014 года, еще в 2008, в связи с первой волной мирового экономического кризиса (рис.2).

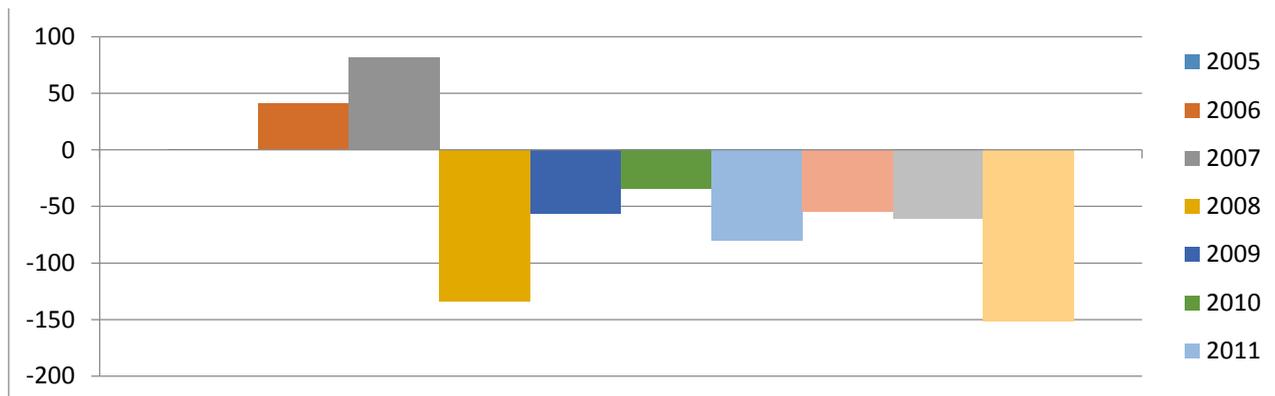


Рис. 2. Чистый ввоз (вывоз) капитала РФ за 2005-2014 гг.

Количество предприятий малого и среднего бизнеса за 2013 год увеличилось на 12,2%, т.е. составило 2,08 млн. единиц [4]. Такой рост был обеспечен глав-

ным образом благодаря увеличению сегмента микропредпринимательства. Однако роста в 2014 году уже не наблюдалось (рис. 3).

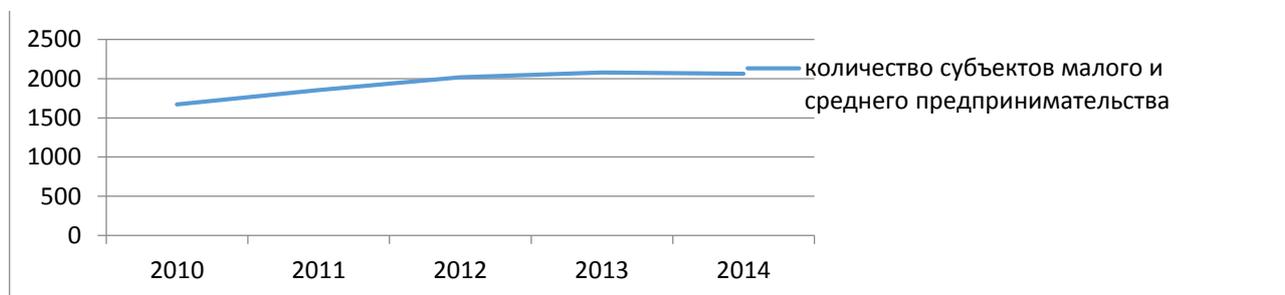


Рис.3. Количество субъектов МСП за 2010-2014 гг.

Источник: данные Росстата РФ за 2010-2014 гг.

С 2012 года по 2014 год сектор малого и среднего предпринимательства характеризуется в основном отрицательными тенденциями роста: снизилось качество роста, ухудшались финансовые показатели деятельности предприятий.

Таким образом, влияние экономических санкций, сокращение нефтяных цен, отток инвестиционного капитала, истощение валютных резервов и падение курса рубля сильно повлияли на объем кредитования малого и среднего бизнеса, что в свою очередь вызвало сокращение их количества.

Основными проблемами в области кредитования, которые по-прежнему тормозят развитие малых и средних предприятий, являются:

- высокая стоимость кредитов;
- низкий уровень доступности кредитов;
- отсутствие у предприятий ликвидных залогов;

- высокие риски невозврата кредитов. Кроме этого, снижение интереса у банков к кредитованию малого и среднего бизнеса объясняется:

- желанием снизить свои риски и остановить рост просрочки;
- стремлением привлечь крупный бизнес, который утратил возможность фондироваться за границей. Конечно же, кредитным организациям выгоднее иметь дело с крупным бизнесом, который обладает большей платежеспособностью.

В связи с этим, считаем, что для решения проблем кредитования сектора малого и среднего бизнеса необходим комплексный и системный подход. Только при взаимодействии государства и кредитных учреждений возможно урегулирование процентных ставок, что позволит частному бизнесу выйти из полосы затруднений.

Кроме того, необходима поддержка государства в виде предоставления прямых кредитов и субсидий, в

первую очередь для усовершенствования технологий производства ради повышения конкурентоспособности производимой продукции малыми и средними предприятиями. Больше внимания должно быть уделено программам льготного кредитования, гарантирования займов этих предприятий, чья продукция позволяет решить еще и проблему импортозамещения в современных условиях.

Литература

1. Батова Б.З., Яхутлова З.М. Проблемы развития малого предпринимательства в КБР // Современные

концепции научных исследований: материалы XIII междунар. научно-практ. конф. - 2015. - № 3. - С.131-133.

2. Курбанова А. А. Современное состояние и проблемы развития кредитования малого и среднего бизнеса // Проблемы современной экономики: материалы IV междунар. науч. конф. - 2015. - С. 51-56
3. Центральный банк Российской Федерации - Режим доступа: www.cbr.ru.
4. Федеральная служба государственной статистики - Режим доступа: www.gks.ru.

ТЕХНОЛОГИЯ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВА С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ИСКУССТВЕННЫХ НЕЙРОННЫХ СЕТЕЙ

Белобородова Наталья Андреевна,

кандидат экономических наук, доцент, Институт экономики, управления и информационных технологий, Ухтинского государственного технического университета, г. Ухта, Республика Коми

*TECHNOLOGY OF PROGNOSTICATION OF DEVELOPMENT OF PRODUCTION WITH THE USE OF ARTIFICIAL NEURAL NETWORKS
Beloborodova Natalia Andreevna, Candidate of Science, assistant professor of Institute of economy, management and information technologies Ukhta state technical university Ukhta, Republic of Komi*

АННОТАЦИЯ

Предлагаемая технология прогнозирования производства с использованием искусственных нейронных сетей позволяет объективно решать задачи анализа факторов, определяющих рост производства в анализируемом периоде, определять варианты роста производства в экономике города с учетом выпуска основных видов продукции.

ABSTRACT

The offered technology of prognostication of production with the use of artificial neural networks allows objectively to decide the tasks of analysis of factors, qualificatory the growth of production in an analysable period, to determine the variants of growth of production in the economy of city taking into account producing of basic types of products.

Ключевые слова: прогнозирование; искусственные нейронные сети; факторы производства.

Keywords: prognostication; artificial neural networks; factors of production.

В данной работе рассматривается технология прогнозирования развития производства на примере муниципального образования (далее – МО) “Городской округ “Ухта” (Республика Коми).

Механизм управления муниципальным образованием (МО) на территории города представляет совокупность форм, методов, инструментов реализации функций управления с целью создания эффективной экономической базы улучшения качества жизни населения. Стандартный перечень функций управления МО включает: прогнозирование, планирование, программирование, организацию, регулирование, контроль (мониторинг) [1, с.37].

В настоящее время в муниципалитетах особенно востребованы инструменты управления, использование которых могло бы дать информацию о предвидении неблагоприятных тенденций и факторов развития территории, о возможных “точках роста” и перспективных производствах – в связи с этим необходимо усиление потенциала функции прогнозирования.

Современные условия развития экономики, характеризующиеся нестабильностью экономических процессов, неравномерностью темпов развития производства, небольшой продолжительностью, а также неполнотой и противоречивостью знаний о происходящих экономиче-

ских явлениях, обуславливают поиск и применение адекватных инструментов прогнозирования социально-экономического развития муниципального образования.

Анализ существующих методов прогнозирования показал, что в настоящее время все большее распространение получают методы и модели прогнозирования на основе технологий искусственного интеллекта – аппарата искусственных нейронных сетей, нечетких множеств, генетических алгоритмов. Их использование в структуре управления способствует формированию новых знаний о состоянии и развитии территориальных социально-экономических систем, дает возможность местным властям объективно оценить состояние социально-экономических процессов, сформировать информационную базу для принятия оптимальных управленческих решений по вопросам текущей ситуации и приоритетам перспективного развития отдельных предприятий и всей территории в целом.

На основании нормативных документов определяются показатели, характеризующие рост и развитие производства. В таблице 1 приведены наименования показателей производства, а также перечень переменных, поставленных в соответствие каждому из них; значения показателей изменяются с окончанием очередного периода наблюдения; каждый показатель из данного списка может рассматриваться как фактор роста производства в экономике МО.

Таблица 1

Кодирование переменных	
Показатель	Наименование переменной
объем производства (оборот организаций)	Y
добыча нефти	X1
производство бензина автомобильного	X2
производство дизельного топлива	X3
первичная переработка нефти	X4
производство мазута	X5
производство пиломатериалов	X6
производство стеновых материалов	X7
производство электроэнергии	X8
производство теплоэнергии	X9
производство мяса и мясопродуктов АПК	X10
производство хлеба и хлебобул. изделий АПК	X11
производство молока и мол. продуктов АПК	X12
производство скота и птицы: сельское хоз-во	X13
производство молока: сельское хоз-во	X14
капитальные вложения в производственную сферу	X15
производство услуг	X16

Пусть Y – прогнозируемый показатель, характеризующий рост производства на территории МО, представлен в денежном выражении. Y рассматривается как зависимая переменная от остальных переменных, обозначенных X_i , характеризующих производство основных видов продукции в базовых отраслях экономики МО:

$$Y = f(X), \quad (1)$$

где X – вектор входных параметров, характеризующий объем производства в отраслях хозяйства МО; Y – вектор выходных параметров; $f(X)$ – преобразующая функция.

В ходе анализа и исследования динамики ключевых муниципальных показателей, предварительно определяются факторы роста производства, также рассчитываются их количественные и качественные характеристики.

Технология построения моделей роста включает последовательность следующих вычислительных процедур:

- исчисление прироста показателя Y за анализируемый период;
- определение пороговых значений показателя Y;
- преобразование абсолютных значений показателя Y к бинарному виду (квантование показателей, бинаризация) на основе расчетных пороговых значений;
- преобразование абсолютных значений каждого показателя X_i к бинарному виду (квантование, бинаризация) на основе рассчитанных пороговых значений;
- определение количества ошибок на классифицированной последовательности Y путем сравнения значений каждого X_i с данными Y за анализируемый период;
- определение предварительно списка факторов, определяющих рост производства путем выявления тех показателей, которые имеют наименьшее количество ошибок на классифицированной последовательности данных Y за анализируемый период, подробно в [1, с.127-134].

В результате выполнения процедур обработки данных выявляются те показатели X_i , которые влияют на рост

Y (т.е. определяют значение “1”); формируется предварительно совокупность факторов производства, определяющих рост производства.

Результатом применения данной технологии являются (предварительные) модели роста производства в экономике МО.

Далее производится анализ и исследование предварительно полученных моделей роста, их количественных и качественных характеристик, уточнение параметров моделей, выбор моделей, наиболее адекватных исследуемому объекту. На данном этапе используются средства программного пакета Neuro Pro 0.25.

Технология построения моделей включает следующие операции:

- формирование обучающего множества;
- конструирование нейронной сети с помощью программы-нейросимулятора (выбор архитектуры ИНС);
- обучение ИНС;
- тестирование нейронной сети;
- определение значимости показателей;
- выбор модели роста, адекватной исследуемому объекту.

Результатом является обученная нейронная сеть, на основе которой уточняются параметры исследуемой модели и определяются прогнозные варианты экономического роста МО.

Для уточнения параметров модели роста производства используем искусственную нейронную сеть (ИНС); генерация ИНС выполнена средствами нейросимулятора NeuroPro 0.25, среди основных функций нейросимулятора имеется функция оценки значимости исследуемых параметров ИНС, которую используем для уточнения параметров модели роста производства. С помощью инструмента NeuroPro 0.25 построены, обучены и исследованы 22 ИНС различной конфигурации (одно-и-двухслойные) с учетом требований нейросимулятора и основных теоретических положений ИНС.

Результаты нейросетевых расчетов позволили уточнить параметры модели роста производства.

Согласно расчетам по ИНС совокупность показателей, определяющих рост производства (показатель оборота организаций) на территории МО ГО “Ухта” в анализируемом периоде, представлена переменными X5, X7, X11, X13.

Исследование модели показало, что факторами роста производства в анализируемом периоде на территории города Ухты являются: производство мазута, производство стеновых материалов, производство хлеба и хлебобулочных изделий в агропромышленном комплексе, производство скота и птицы на убой в сельском хозяйстве.

Технология построения прогнозных вариантов роста производственной сферы экономики МО с использованием обученной нейронной сети имеет следующие характеристики:

- использует обученную ИНС;
- направлена на построение прогнозных вариантов роста производства.

Технология осуществляется поэтапно, включает следующие операции:

1 этап: проверка прогнозной способности ИНС; подготовку данных в виде контрольного множества значений, учитывающих возможные варианты развития экономики – варианты роста и спада производства в отраслях экономики; опрос обученной ИНС и получение прогнозных значений;

2 этап: анализ и исследование полученных прогнозных вариантов роста производства.

3 этап: интерпретация полученных результатов. В результате формируются прогнозные варианты роста производства; анализ и исследование моделей выявляет количественные, качественные характеристики экономического роста на территории МО.

ИНС, обученная для прогнозирования вариантов роста производства, имеет следующие характеристики:

- значимость показателей:
X5 = 0.9955; X7 = 0.8866; X11 = 1.0; X13 = 0.8706;

- конфигурация ИНС:

4-9-1; входной слой включает 4 нейрона, промежуточный слой состоит из 9 нейронов; выходной нейрон – один;

- функция активации – сигмоидная;
- алгоритм обучения – обратное распространение ошибки, число циклов обучения – 14, средняя ошибка тестирования – 0.075;

Для построения прогнозной модели предусмотрим возможные сочетания факторов роста производства, подготовим данные в виде контрольного множества значений для обученной нейронной сети, получим путем опроса сети прогнозируемые значения Y. Основываясь на данных опроса обученной ИНС, протестированной и проверенной на прогнозную способность, определяем варианты роста производственной сферы МО, с учетом выпуска основных видов продукции – таблица 2.

Таблица 2

Прогнозные варианты роста производства

№ п/п	X5	X7	X11	X13	Y
1	0	0	1	1	1
2	1	0	1	1	1
3	1	1	1	1	1

В таблице 4 представлены “лучшие” варианты развития производственной сферы экономики МО; наиболее предпочтительный тот, который не предусматривает спада производства в отдельных отраслях экономики МО. При этом максимально рост доходов территории от производства (прогноз) может быть 247 тыс. рублей в месяц при условии, что производство мазута (X5) будет увеличиваться не менее, чем на 1.8 тыс. тонн в месяц, производство стеновых материалов (X7) должно увеличиваться не менее, чем на 0.19 млн. штук усл. кирпичей ежемесячно; рост производства хлеба и хлебобулочных изделий в агропромышленном комплексе (АПК, X11) не менее, чем на 0.3 тонны в месяц, производство скота и птицы на убой (X13) – не менее, чем на 15.2 тонны в месяц.

Рост производства можно прогнозировать даже если в отдельных отраслях производства будет наблюдаться спад (варианты 1–2 таблицы 6), подробнее в [1, с.185–212].

Выбор из полученных вариантов, обеспечивающих ежемесячный прирост в отраслях производства, остается за лицом, принимающим решения, исходя из предпочтений, отдаваемых тому или иному варианту с точки зрения его реализуемости.

Технология также использовалась для построения прогнозных моделей роста доходной части бюджета МО, роста доходов населения, сокращения безработицы.

Полученные на основе прогнозной модели варианты роста производства могут быть использованы для выработки управляющих решений.

Таким образом, предлагаемая технология способствует повышению потенциала прогнозирования за счет:

- определения значимых факторов роста производства в экономике города;
- определения перспективных производств (“точек роста”);
- отслеживания структурных изменений в экономике города.

Результаты применения технологии на реальных данных социально-экономического развития МО ГО “Ухта” в анализируемом периоде выявили параметры и факторы, определяющие рост производства, их взаимосвязь, количественные характеристики.

Литература

1. Белобородова Н.А. Модели, методы и алгоритмы прогнозирования динамики развития муниципального образования с использованием информационных технологий (на примере города Ухты, Республика Коми) [Текст] / Н.А. Белобородова – Ухта: Институт управления, информации и бизнеса, 2010. – 318 с.

ЭТАПЫ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ НА ОСНОВЕ МЕТОДОЛОГИЧЕСКОГО ПОДХОДА К ОБОСНОВАНИЮ ПРОЕКТОВ РАЗВИТИЯ ФЛОТА

Брашовецкая Анна Игоревна

Ассистент кафедры «Системный анализ и логистика» Одесского национального морского университета, г. Одесса, Украина

STAGES OF MAKING DECISION ON BASIS OF METHODOLOGICAL GROUND FOR FLEET'S DEVELOPMENT PROJECTS

Brashovetskaya Anna, Assistant of department analysis of systems and logistic Odessa National Maritime University, Odessa, Ukraine

АННОТАЦИЯ

Внедрение в судоходное предпринимательство методологии проектного менеджмента позволяет снизить риски судоходной деятельности. Процесс принятия решения на основе методологического подхода к обоснованию проектов развития флота включает несколько этапов. В первом этапе можно выделить формирование возможных вариантов проектов развития флота и оценку условий их осуществления. На втором этапе проводится финансово-экономическая оценка проекта развития и обновления флота. Третий этап включает оценку вклада проекта в изменение финансового положения судоходной компании на основе расчета ожидаемого изменения денежных потоков по видам деятельности компании.

ABSTRACT

The decision making process based on a methodological approach to the justification of development projects of the fleet consists of several stages. In the first step, you can select options for the formation of development projects, fleet and assessment of conditions for their implementation. In the second stage, need to assess the financial and economic evaluation of the development and fleet renewal project. The third phase includes an assessment of contribution of the project to change in the financial position of a shipping company based on the calculation of the expected changes in the cash flows of the company's activities.

Ключевые слова: методология проектного менеджмента; проект развития; методологический подход; дисконтированный денежный поток; денежные потоками судоходной компании.

Keywords: project management methodology; project development; methodological approach; discounted cash flow; cash flows of shipping company.

Судоходное предпринимательство характеризуется необходимостью больших инвестиций и значительной степенью риска, что обусловлено длительным периодом возврата вложенных средств. Для судоходной компании, как ни для одной другой важно иметь значительный запас основных средств. Основным техническим средством СК является судно, что подразумевает значительные финансовые затраты уже на первом этапе организации СК. Далее на этапе эксплуатации необходимо постоянно обеспечивать техническое состояние судна. Обеспечения необходимого состояния технических средств СК предполагает постоянный мониторинг текущего состояния основных фондов.

Внедрение в судоходное предпринимательство методологии проектного менеджмента позволяет облегчить отношения с банковскими структурами и снизить риски судоходной деятельности.

Перспективным направлением совершенствования деятельности судоходного предприятия является реализация проектов развития.

Под проектом развития понимается направленное изменение состояния предприятия для увеличения стоимости его капитала в условиях ограниченности ресурсов и вследствие управленческого воздействия.

Процесс принятия решения на основе методологического подхода к обоснованию проектов развития флота включает несколько этапов.

Первый этап. Формирование возможных вариантов проектов развития флота как основы реализации инвестиционной стратегии судоходной компании; оценка

условий их осуществления на основе анализа характеристик внешней и внутренней среды; формирование альтернативных вариантов и исходной информации для их оценки.

Второй этап. Финансово-экономическая оценка проекта развития и обновления транспортного флота, которая включает:

- оценку экономической эффективности инвестиций в альтернативные варианты проектов;
- выбор наиболее предпочтительного из возможных способов финансирования проектов;
- анализ финансовой состоятельности проектов.

Оценка выполняется на основе расчета денежных потоков проекта и финансовых потоков по заемному капиталу, исходя из различных предполагаемых вариантов финансирования, без совмещения с денежными потоками судоходной компании.

Экономическая эффективность проекта развития флота определяется на основе системы показателей, включающей: чистый дисконтированный доход, внутреннюю норму доходности, индекс доходности, срок окупаемости. При этом необходимо учитывать отраслевые особенности формирования денежных потоков, в частности, возможность расчета ожидаемых финансово-экономических показателей работы судов, как на основе тайм-чартерного эквивалента, так и средней доходной ставки, рост расходов на ремонт судов с увеличением фактического срока их службы при уменьшении провозной способности; особенности оценки экономической эффективности покупки судна на рынке вторичного тоннажа и модернизации судов и т.п.

Выбор оптимального способа финансирования проекта производится по дисконтированному денежному потоку, рассчитанного при различных формах заемного финансирования (кредит, финансовый лизинг).

Финансовая реализуемость проекта определяется на основе соотношения притока и оттока денежных средств по проекту в каждом расчетном периоде.

Третий этап. Оценка вклада проекта в изменение финансового положения судоходной компании для анализа финансовой устойчивости компании в период жизненного цикла на основе расчета ожидаемого изменения денежных потоков по всем видам деятельности компании в случае принятия данного варианта проекта.

При выполнении этой оценки учитываются не только денежные потоки непосредственно по проекту, но и влияние реализации проекта на изменение денежных потоков судоходной компании в связи с изменением технической базы судоходной компании и перестановкой судов флота по направлениям работы. Также необходимо учитывать зависимость финансовых потоков компании в период жизненного цикла проекта от показателей финансового состояния судоходной компании, принятых ранее финансовых обязательств, дивидендной и финансовой политики компании в целом.

Оценка вклада проекта в изменение финансового положения судоходной компании выполняется на основе формирования прогнозных вариантов баланса судоходной компании, исходя из финансовой отчетности компании в базисном периоде (предшествующем осуществлению инвестиций) и динамики денежных потоков под влиянием реализации проекта по расчетному периоду. Это дает возможность определения прогнозных значений финансовых коэффициентов.

Четвертый этап. Количественная оценка использования ресурсов по альтернативным вариантам проектов с учетом основных параметров ресурсного обеспечения.

К наиболее существенным факторам, которые необходимо учитывать при оценке использования ресурсов проекта развития судоходной компании, относятся:

- динамика объемов и структуры перевозок, от которых зависят уровень и устойчивость эксплуатационных и экономических показателей работы;
- колебания конъюнктуры мирового фрахтового рынка (объема и структуры предложения грузов и уровня фрахтовых ставок);

- зависимость эффективности проектов развития флота от колебания валютных курсов и условий внешнеэкономического регулирования деятельности судоходных компаний;
- длительные нормативные сроки службы судов, которые определяют большую продолжительность расчетного периода.
- Формирование системы показателей оценки использования ресурсов основывается на следующих принципах:
- оценки предельных значений параметров проекта, при которых обеспечивается минимально допустимая доходность инвестиций;
- определения границ изменения анализируемых параметров (предельных и прогнозных) и выделения сигнальных параметров, генерирующих наибольшее отклонение от проектируемых расходов;
- оценки изменения параметров проекта под влиянием одновременного случайного изменения нескольких сигнальных параметров в заданных прогнозных границах.

Система включает показатели, отражающие степень устойчивости проектов, как при изменении отдельных параметров проектов, так и при одновременном изменении нескольких параметров.

Определение границ изменения параметров проекта и расчет индексов использования ресурсов позволяют управлять процессом реализации проекта путем выделения сигнальных параметров для определения сводного индекса использования ресурсов проекта и уточнения его прогнозных оценок.

Литература

1. Лапкина И.А. Моделирование принятия решений в управлении работой флота судоходной компании. – Одесса: ОГМУ, 1996. – 203 с.
2. Мазур И.И., Шапиро В.Д., Ольдерогге Н.Г. Управление проектами. – М.: Экономика, 2001. – 574 с.
3. Голубков Е. П. Технология принятия управленческих решений. М.: Дело и сервис, 2005. – 544 стр.
4. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа: Учебник. — М.: Финансы и статистика, 1996. — 357 с.

КОРРУПЦИЯ И ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА РОССИИ - СУЩНОСТЬ, ТЕНДЕНЦИИ И ПУТИ РЕШЕНИЯ

Боркова Елена Аркадьевна

кандидат экономических наук, доцент, Санкт-Петербургского Государственного Экономического Университета, Санкт-Петербург, Россия

Бурян Татьяна Александровна, Шигина Полина Андреевна

Студенты Санкт-Петербургского Государственного Экономического Университета, Санкт-Петербург, Россия

CORRUPTION AND THE SHADOW ECONOMY OF RUSSIA - THE ESSENCE OF PROBLEMS, DEVELOPMENT TENDENCIES, POSSIBLE SOLUTIONS AND FORECASTS.

Borkova Elena, Candidate of Science, associate professor of St. Petersburg State University of Economics St. Petersburg, Russia

Buran Tatiana, Student at the St. Petersburg State University of Economics, St. Petersburg, Russia

Shigina Polina, Student at the St. Petersburg State University of Economics, St. Petersburg, Russia

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены вопросы зарождения и развития теневой экономики в России и в мире. Сущность, проблемы и пути решения коррупционных отношений. Взаимосвязь теневой экономики и коррупции в масштабе всей страны. Значение анализа конфликта между государством и бизнесом, следствием которого является возникновение теневых отношений.

ABSTRACT

This article opens up the questions of origin and development of the shadow economy in Russia and in the world. Essence, problems and solutions of corrupt relationships. The relationship of the shadow economy and corruption on the national scale. Significance of analyzing the cause of shadow relations, the conflict between the government and business.

Ключевые слова: коррупция; теневая экономика; конфликт между бизнесом и государством.

Keywords: corruption, shadow economy, the conflict between business and government.

Понятия теневая экономика и коррупция неразрывно связаны. Процесс коррупции вытекает из принципов теневой экономики и наоборот, образуя тем самым замкнутый круг.

С таким явлением как коррупция мы знакомы еще с древних времен, само понятие “коррупции” появилось относительно недавно, но процесс взяточничества был замечен очень давно. Еще жрецы, вожди и военачальники брали с народа так называемые “безвозмездные подношения” за помощь и работу. Со временем этот процесс набирал обороты и дошел до низших рангов управленческих структур.

Факты коррупции были обнаружены в источниках с 597 года от Рождества Христова. Ее развитие пришлось на времена Ренессанса в Европе, когда зарождались товарно-денежные отношения. В то время коррупция рассматривалась как неотъемлемая часть общества. В России

самая широкомасштабная коррупция во всей истории наблюдалась в России во времена Ельцина.[1].

Такое явление как теневая экономика начало активно развиваться в 1930-е годы и с того времени превратилось в общегосударственную экономическую проблему. Масштабное развитие теневой экономики СССР пришлось на 1986 год, тогда теневой товарооборот составил около 10 млрд. рублей.[2]

В современной России развитие коррупции набирает обороты. По исследованию организации Social Progress Imperative за 2014 год, Российская Федерация занимает 31 место в рейтинге самых коррумпированных стран мира. [3] Коррупция в России достигла огромных масштабов, а раскрываемость коррупционных преступлений составляет 1-5%. (Рис.1) [4]

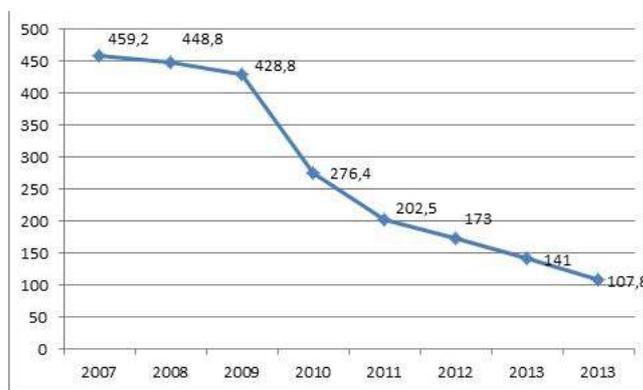


Рис. 1 Динамика общего числа зарегистрированных экономических преступлений в 2007-2014-м годах.

С проблемой коррупции невозможно бороться лишь путем ужесточения законов и создания антикоррупционных организаций.

Ниже представлены основные методы по борьбе с коррупцией, о которых сообщает сотрудник прокуратуры В.Михайлов: [5]

1. Тщательный отбор кадров при приеме на государственную службу. (Использование полиграфа “детектора лжи”.
2. Контроль за расходами чиновников. (Ежегодное декларирование доходов и имущества чиновников, а также тщательный контроль достоверности этих деклараций.)
3. Законодательное ограничение прав государственных служащих на неприкосновенности и личные тайны.

Основываясь на мнении И. Клямкина и Л. Тимофеева, главная черта теневой экономики России заключается в том, что теневые экономические отношения принципиально неотделимы от коррупции. [6]

Масштабное развитие теневой экономики возможно лишь при коррумпированности государственного аппарата и институтов управления. Теневая экономика является финансовой основой коррупции, а коррупция - финансовой основой теневой экономики. В связи с этим проблемы изучения коррупционных и теневых экономических отношений должны решаться как единая комплексная задача.

Авторы рассматривают понятие теневой экономики с разных сторон, обращая внимание то на одни, то на другие ее составляющие. (Рис.2) [7]

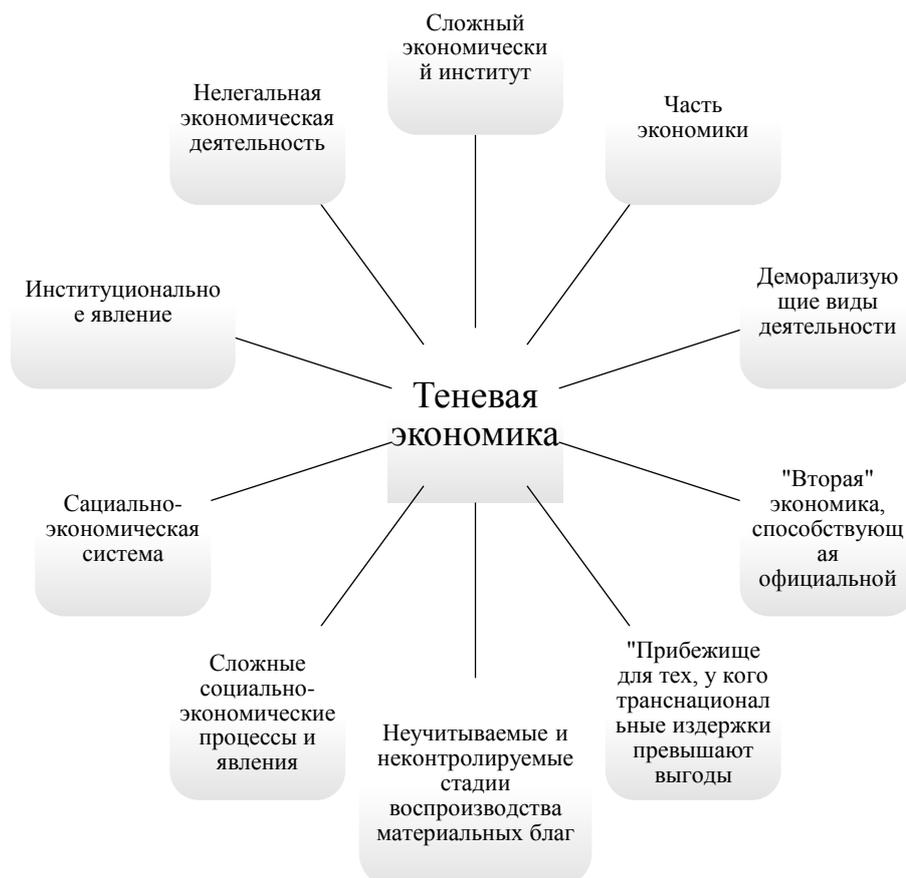


Рис. 2 Возможные определения категории "теневая экономика"

В свободной энциклопедии [8] мы можем найти такую трактовку теневой экономики как "Экономическая деятельность, скрывающаяся от общества и государства, находящаяся вне государственного контроля и учёта. Является ненаблюдаемой, неформальной частью экономики, но не охватывает её всю, так как в неё не могут быть включены виды деятельности, не скрывающиеся специально от общества и государства, например домашняя или общинная экономики. Также включает в себя нелегальные, криминальные виды экономики, но не ограничивается ими". Данному термину оправданно придается особо негативное значение, так как люди непосредственно связанные с этим явлением уклоняются от уплаты налогов и отчислений в социальные фонды, более того в процессе теневой экономики нарушаются законы охраны и безопасности труда.

Согласно Джозефу Ю. Стиглицу [9], люди и отдельные фирмы станут реализовывать свою деятельность с большим успехом, в том случае, если они смогут предвидеть шаги своего государства. Важная проблема предпринимателей "политическая неопределенность", под этим подразумевается осведомленность о действиях правительства. В России на данный момент размер доходов от теневого бизнеса, которые неподвластны контролю государства, сопоставим с бюджетом страны.

Причинами, по которым предприниматели предпочитают легальному бизнесу теневой являются: жесткие условия рынка и сдерживающая экономическая политика государства (проявляющаяся в высоких ставках налогов и кредитов).

В следствии конфликта между государством и бизнесом из-за ограниченных знаний и недостаточной открытости того и другого, и возникает теневая экономика. Результатом такого конфликта являются колоссальные убытки со стороны государства, а коррупционный аппарат становится лишь дополнительным потребителем прибыли от бизнеса.

В современной России реальный заработок коррумпированных чиновники в разы больше, чем их официальные доходы, более того они, руководствуясь интересами криминального бизнеса, меняют политический курс государственного управления. Так, создается угроза экономической безопасности в масштабе всей страны. На сегодняшний день вывод бизнеса из тени связан с борьбой против коррупции за распределение полного дохода бизнеса, а детеневилизация бизнеса является одной из основных задач государства.

Литература

1. Новостной журнал "Эхо Москвы" – режим доступа к изд.: <http://echo.msk.ru>
2. "Новости экономики" - режим доступа к изд.: <http://www.km.ru>
3. Международная организация Social Progress Imperative - режим доступа к источнику - <http://www.socialprogressimperative.org>
4. "Экономическая преступность сегодня" – режим доступа к изд.: <http://econcrime.ru/stat/9/>
5. Статья сотрудника прокуратуры В. Михайлова – режим доступа к изд.: <http://nstarikov.ru>

6. Клямкин И.М., Тимофеев Л.М. "Теневая Россия. Экономико-социологическое исследование" (М.: Рос. гос. гуманитар. ун-т, 2000. - 592 с.)
7. Д.Г. Маслов, Е.А. Кизон. Известия высших учебных заведений. Поволжский район. № 4(28), 2013г. "Теневая экономика в России как системное институциональное явление"
8. Свободная энциклопедия – режим доступа к источнику: <https://ru.wikipedia.org>
9. Стиглиц Дж. Ю. Экономика государственного сектора/ Пер. с англ. - М.: МГУ, ИНФРА-М, 1997.- С. 638-639

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТОЧКА ЗРЕНИЯ КОНЦЕПЦИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

Бутузова Анастасия Сергеевна

студентка Самарского государственного аэрокосмического университета, г. Самара;

Есипова Ольга Васильевна

кандидат экон. наук, доцент, г. Самара

ECONOMIC POINT OF VIEW THE CONCEPT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT

Butuzova Anastasia, Student of Samara state aerospace University, Samara;

Esipova Olga, Candidate of Econ. Sciences, associate professor, Samara

АННОТАЦИЯ

В современном мире необходимо изучение концепции устойчивого развития. Ведь согласно данной концепции устойчивым называют развитие, способствующее удовлетворению в настоящем времени самых разнообразных потребностей любого человека в мире, сохраняющее при этом возможность удовлетворения будущим поколениям своих интересов, стремлений к лучшей жизни.

ABSTRACT

In the modern world it is necessary to study the concept of sustainable development. Because according to this concept called sustainable development addressing at the present time the most diverse needs of any person in the world, at the same time preserving the ability of future generations to meet their interests, aspirations for a better life.

Ключевые слова: экономический подход; природные ресурсы; добыча природных ресурсов; экспорт.

Keywords: economics; natural resources; natural resources; exports.

Концепцию устойчивого развития можно рассмотреть с экономической точки зрения с помощью определения дохода, обоснованного Дж. Хиксом. Так Хикс говорил о том, что необходимость определения уровня дохода человека связана с указанием возможной суммы, идущей на его потребление. При этом сумма не должна делать человека беднее. Данное ученым определение полностью соотносится с концепцией устойчивого развития. Несомненно, от осознания того, что доход, получаемый людьми сегодня, не является фактическим доходом, если такой доход не будет получен завтра, до понимания невозможности экономического роста без соотнесенности с запасами природных ресурсов не хватало только одного шага. И этот шаг сделали ученые, открывшие концепцию устойчивого развития. Так из определения Дж. Хикса вытекает важный для концепции принцип экономически рационального использования ограниченных природных ресурсов. [1, 303 стр.]

Экономический подход – это опора концепции устойчивого развития. Он позволяет по-новому смотреть на понятие экономической эффективности. Так данный подход предполагает необходимость учета природных закономерностей, экологических последствий, возникающих в производстве. Согласно экономической точке зрения для устойчивого развития необходимо использование экологически безопасных, энергосберегающих технологий, создание экологически приемлемой продукции, переработка и уничтожение отходов. [2, 654 стр.]

Россия обладает огромными запасами самых разнообразных природных ресурсов. Российская Федерация является третьей по величине нефтяных запасов страной мира. Так разведанные запасы нефти в стране составляют 4,1% от общемировых запасов (60,0 млрд. баррелей). Россия имеет богатые залежи природного газа. Согласно статистическим данным в стране сосредоточено от 24% до 40% всех запасов природного газа в мире (31,2-48,8 трлн.м³). Она занимает лидирующие позиции по запасам драгоценных камней и металлов. Так страна занимает пятое место среди других государств по запасу золота в резервах (12,2% от общемировых золотых запасов). Запас золота в РФ составляет 25 тыс. тонн. Страна занимает первое место по запасам алмазов, её доля в общемировых запасах алмазов составляет 60% (1,32 млрд. каратов). Большие залежи угля, составляющие 182 млрд. тонн, находятся в РФ. Согласно статистическим данным страна занимает третье место среди других государств по запасам угля в мире (30% мировых запасов). Российская Федерация – это крупная лесная держава. На долю страны приходится 25% запасов древесины в мире. Что составляет 81 млрд. м³ общих лесонасаждений. Россия обладает огромными запасами водных ресурсов. Российское государство занимает третье место по водообеспечению одного человека (30 тыс. м³ в год) после Бразилии и Канады. Запасы пресной воды в стране составляют 20% общемировых запасов. Велики и запасы железной руды в России, составляющие 26% от общемировых рудных запасов. [6, 461 стр.]

Позволяют проследить динамику использования запасов природных ресурсов России за период 2007-2014 г.г. статистические данные. [3, 293 стр.]

На основе данных о запасах природных ресурсов в России и их добыче можно рассмотрим процесс экспорта, осуществляемый страной с 2007 по 2014 г.г. [5]

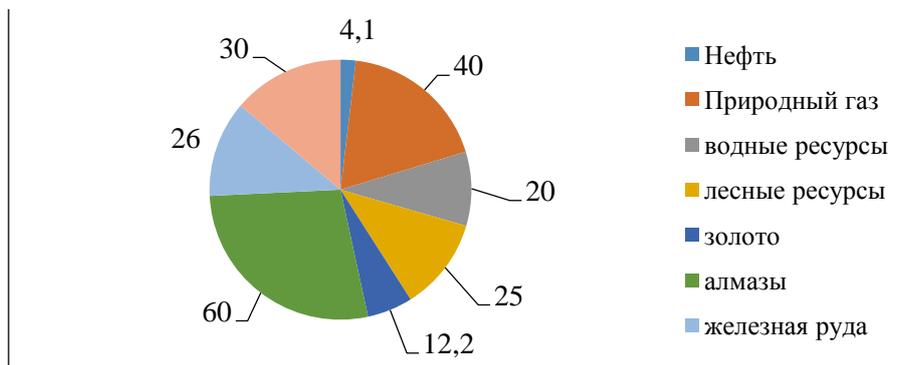


Рисунок 1. Доля природных ресурсов России в общемировых запасах, %

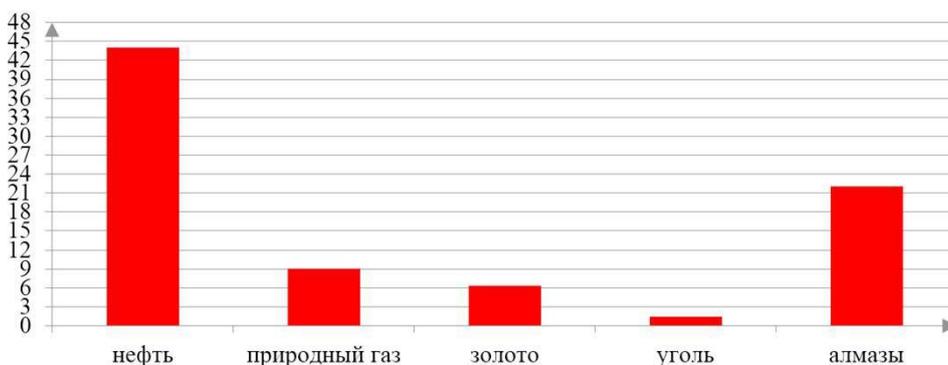


Рисунок 2. Доля добычи природных ресурсов России в её запасах, %

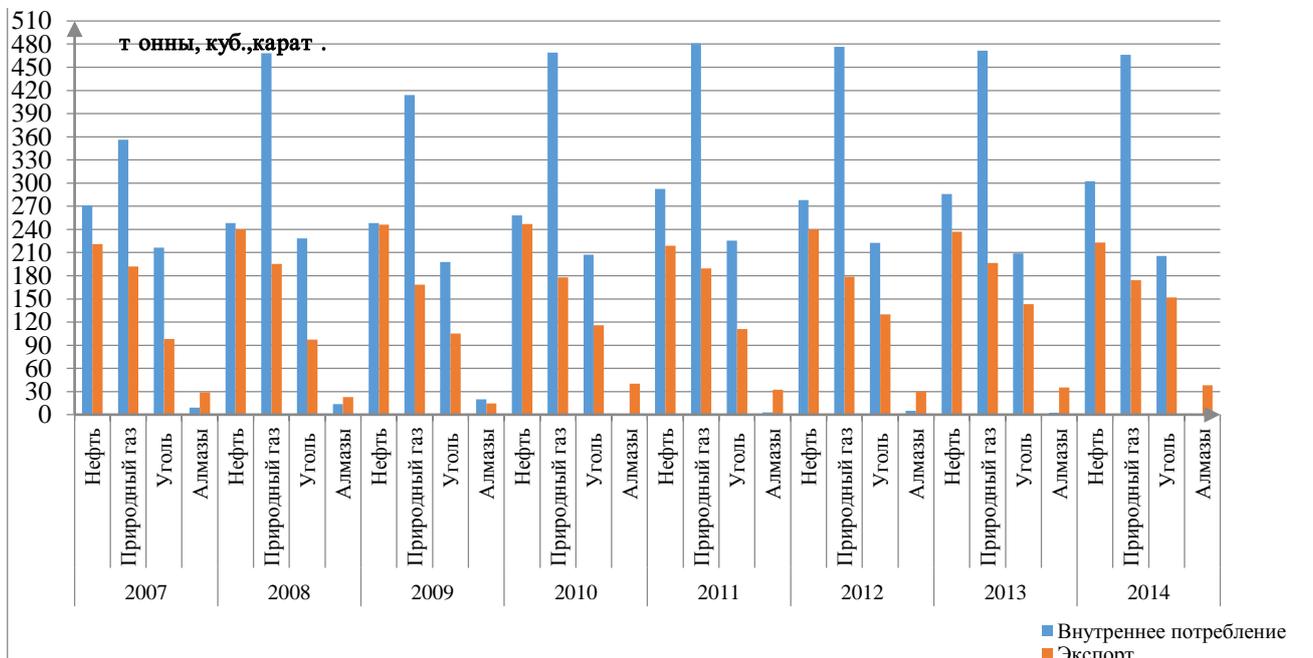


Рисунок 3. Количество природных ресурсов России, добытых за 2007-2014 г.

Главным принципом экономической составляющей концепции устойчивого развития является рациональное использование ресурсов. Он подразумевает под собой превышение произведенной продукции из данных ресурсов над отходами, образуемыми в процессе производства, а также обезвреживание возникающих отходов.

На основе статистических данных за 2007-2013 г.г. по использованию таких природных ресурсов, как нефть и природный газ, можно проанализировать, соблюдается ли или не соблюдается данный принцип в Российской Федерации. [4, 254 стр.]

Таким образом, с помощью статистических данных о добыче, экспорте и использовании природных ресурсов

в производстве в России за 2007-2014 г. г., а также образования отходов в процессе производства за период 2007-2013 г.г., было проанализировано применение экономического подхода концепции устойчивого развития.

Данный анализ показал то, что в России необходима более рациональная добыча нефти, так как за семь лет было добыто 44% от всех запасов нефти, а это значит, что в будущем возможна перспектива полной растраты

имеющихся запасов. Аналогичная ситуация происходит и с алмазами.

Также рассмотрение процесса производства в России показало то, что в стране необходимо создание более совершенных технологий, средств производства для уменьшения отходов. Необходимость осуществления этих мер была доказана на примере рассмотрения производства нефтепродуктов и газа.

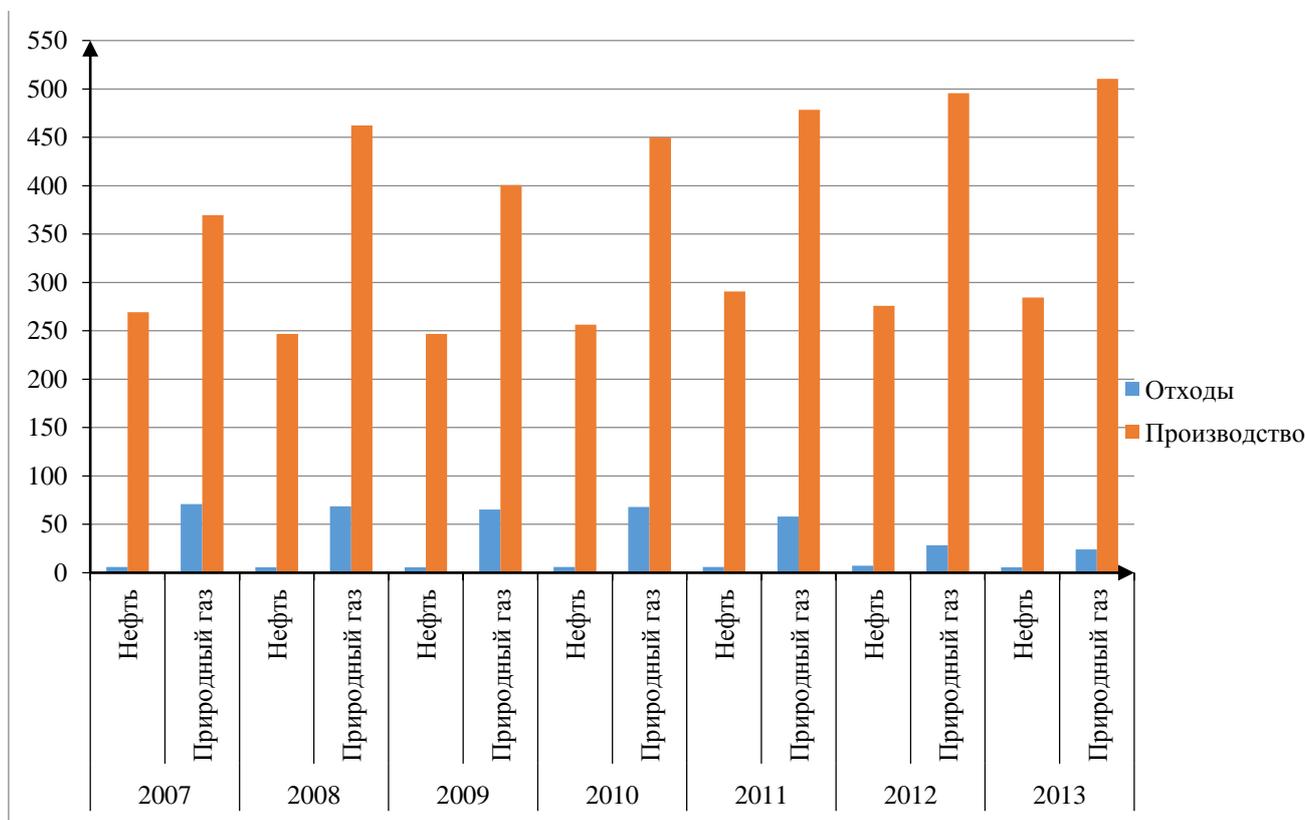


Рисунок 4. Количество произведенной продукции и отходов в запасах природных ресурсов Российской Федерации, млн. тонн

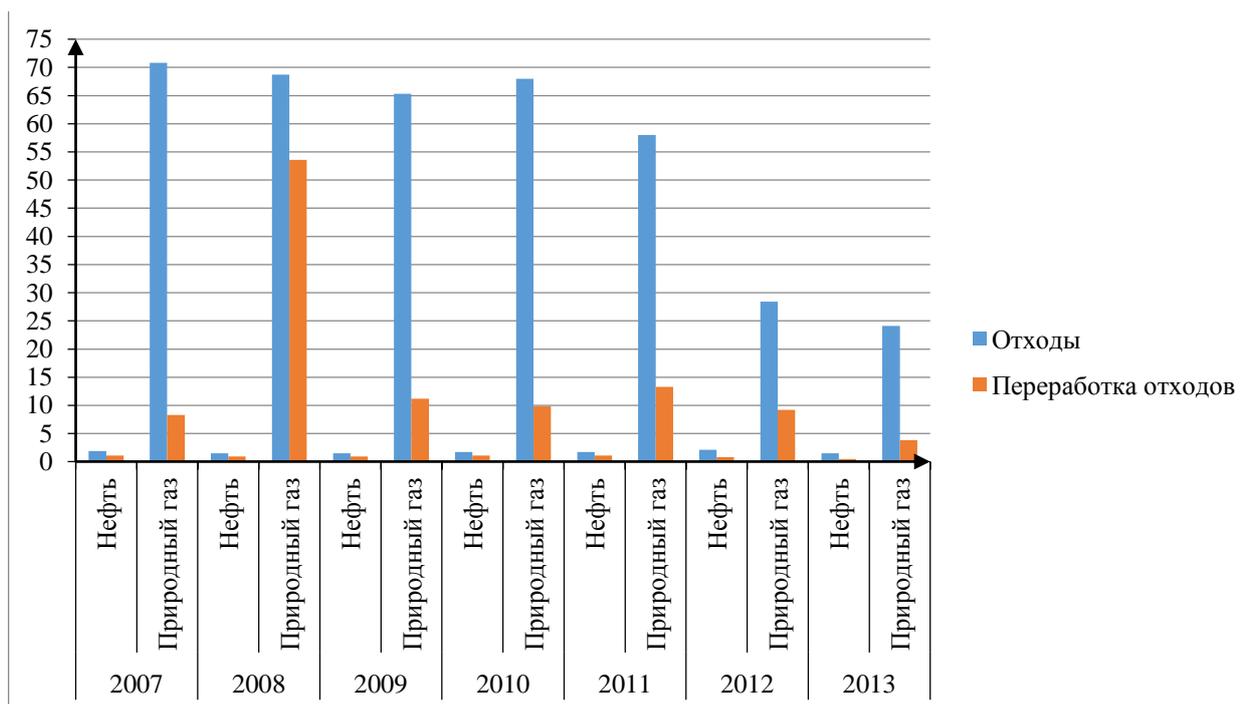


Рисунок 5. Количество переработанных отходов, возникающих в процессе производства, в запасах природных ресурсов России, млн. тонн

Список литературы

1. Бобылев С. Н., Гирусов Э. В., Перелет Р. А. Экономика устойчивого развития. Учебное пособие. Изд-во Ступени, Москва, 2004, 303 с.
2. Основы устойчивого развития: Учеб. пособие / Под общ. ред. д.е.н., проф. Л. Г. Мельника. — Сумы: ИТД «Университетская книга», 2005. — 654 с.
3. Протасов В.Ф., "Экология, здоровье и охрана окружающей среды в России", М., "Финансы и статистика", 2000, 293с
4. Устойчивое экологобезопасное развитие: Курс лекций/ Под ред. А. Д. Урсула. -- М.: Издательство РАГС, 2001,254с.
5. Федеральная служба государственной статистики – режим доступа к изд. <http://www.gks.ru/>
6. Природные ресурсы России: территориальная локализация, экономические оценки – ред. К.К. Вальтух, В.М. Соколов

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Варава Алёна Юрьевна,

Аспирант кафедры «Финансы, денежное обращение и кредит», ГБОУ ВПО «Сургутский государственный университет ХМАО-Югры», г. Сургут, Тюменской обл.

IMPROVEMENT OF THE INTERBUDGETARY RELATIONS IN THE RUSSIAN FEDERATION

Varava Alena, Post-graduate student of the department «Finance, monetary circulation and credit» «The Surgut State University on Khanty-Mansiyski Autonomous Okrug-Ugra» Surgut

АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются проблемы действующей системы межбюджетных отношений и предлагаются пути ее совершенствования.

THE ABSTRACT

In the article problems of the operating system of the interbudgetary relations are considered and ways of its improvement are offered.

Ключевые слова: межбюджетные отношения, межбюджетное регулирование, выравнивание бюджетной обеспеченности, методики бюджетного выравнивания.

Keywords: the interbudgetary relations, alignment of the fiscal capacity, techniques of the budgetary alignment

Совершенствование межбюджетных отношений в РФ является одним из основных направлений бюджетной политики РФ. Несмотря на многочисленные реформы в этой сфере, проблема развития межбюджетных отношений не теряет своей остроты и актуальности, поскольку бюджетная политика и бюджетный процесс претерпевают структурные изменения в ответ на требования и приоритетные направления развития национальной экономики.

В условиях постоянно изменяющихся подходов к межбюджетному регулированию в части выравнивания бюджетной обеспеченности субъектам Федерации крайне сложно строить бюджетную политику и эффективно управлять финансовыми ресурсами на вверенных территориях. В периоды нестабильности и кризисных явлений в экономике такие изменения являются дополнительным фактором дестабилизации финансовых отношений [1, с. 14].

Стабилизация экономической ситуации в посткризисных условиях развития государства во многом зависит от следующих факторов:

- создание эффективной модели бюджетно-налогового федерализма;
- формирование качественной системы выравнивания горизонтальных и вертикальных дисбалансов бюджетов всех уровней;
- разработка рационального механизма распределения налоговых доходов между бюджетами разных уровней.

Эти проблемы весьма сложно реализовать в условиях России, объединяющей 83 субъекта Федерации, различающихся по статусу, уровню экономического развития, природно-климатическим, национальным, историческим особенностям и другим показателям. Практика свидетельствует, что попытки отдать на откуп региональным властям их решение приводят к следующим последствиям:

- углубляется дисбаланс межбюджетных отношений,
- возрастает масштаб «нефинансируемых мандатов»,
- тормозится развитие местного самоуправления [3, с. 52].

Актуальным остается проблема поиска способов совершенствования механизмов выравнивания бюджетной обеспеченности, так как для России характерно наличие большого числа регионов, нуждающихся в финансовой поддержке на фоне узкого круга субъектов-доноров. Так, из 83 регионов страны 72 являются дотационными, т.е. убыточными. Эта диспропорция с внутренними экономическими и социальными проблемами обусловлена рядом объективных причин, в их числе неоднородность и специфичность развития административно-территориальных единиц, отдаленность от центра и труднодоступность отдельных северных территорий, различный уровень концентрации промышленного производства и др. [2, с. 51]

Согласно прогнозу социально-экономического развития регионов, существенные различия между наиболее экономически развитыми и наименее экономически развитыми регионами сохранятся и в ближайшей перспективе [1, с. 14].

Итак, проблема реформирования межбюджетных отношений представляется актуальной с точки зрения, как теории, так и практики.

Российская бюджетно-налоговая система ориентирована в основном на перераспределение федеральных регулирующих налогов. В значительной мере такая ситуация объясняется неравномерностью распределения налогового потенциала по территориям. Другой отличительной чертой действующей в РФ системы межбюджетных отношений является исключительная узость перечня собственных доходных источников регионов и муниципалитетов. Но парадокс заключается в том, что именно такая ориентация еще более усугубляет эту неравномерность, постепенно переводя в разряд дотационных все большее число регионов.

Как известно, ключевым условием функционирования эффективной модели бюджетно-налогового федерализма является максимальная реализация принципа самостоятельности бюджетов разных уровней. Базовым критерием самостоятельности служит наличие собственных доходов, закрепленных законодательством на постоянной или договорной основе. Основная цель налогового федерализма видится в таком разграничении налогов между звеньями бюджетной системы РФ, которая гарантировала бы финансирование нормативной части расходов, законодательно закрепленных за каждым из этих звеньев и обусловленных разграничением предметов ведения и полномочий между органами власти разных уровней. При этом будет сведена к минимуму необходимость дополнительного распределения доходов между ними, сократятся межбюджетные потоки. Данную цель целесообразно четко отразить в Бюджетном кодексе РФ и Налоговом кодексе РФ [3, с. 53].

Существующая дифференциация российских регионов (муниципальных образований) по природно-климатическим и географическим условиям, уровню социально-экономического развития, налоговому потенциалу не позволяет формировать доходы бюджетов каждого уровня в основном за счет собственных налогов. Расчеты ученых показывают, что даже при условии зачисления всей суммы, собираемых на соответствующей территории налогов в доходы исключительно бюджетов субъектов Федерации нельзя обеспечить сбалансированность и самостоятельность всех без исключения российских регионов.

В силу указанной дифференциации в России целесообразно создать такую систему разделения налогов на федеральные, региональные и местные с зачислением их в соответствующие бюджеты, которая максимально удовлетворяла бы интересы бюджета любого уровня. Соответственно, одной из главных задач модернизации существующей системы межбюджетных отношений является совершенствование методических подходов к определению финансовой помощи. Эти подходы должны основываться на использовании групп показателей, характеризующих налоговый потенциал конкретного региона

(муниципального образования), достигнутый в нем уровень жизни, эффективность налогового администрирования и др.

Критический уровень дифференциации регионов и муниципальных образований в России связан не только с объективными причинами (природно-климатические, географические и т.п. условия), но и со спецификой структурного кризиса в различных территориях, их приспособленностью к рыночным условиям хозяйствования, а также с особенностями бюджетно-налоговой и инвестиционной политики региональных и местных властей. Финансовая помощь из федерального бюджета, оказываемая в различных формах, лишь отчасти сокращает эти разрывы. Но она не решает в целом проблемы территориальных дисбалансов. В связи с этим даже самая идеальная модель налогового федерализма, основанная на четком разграничении доходов и расходов между всеми звеньями бюджетной системы, а также на соблюдении других ее принципов, не способна решить проблему развития регионов, выравнивания их территориальных различий в социально-экономическом развитии.

Поэтому модернизация российской модели налогового федерализма предопределяет необходимость и целесообразность трансформации целого ряда основополагающих принципов формирования и реализации финансовой политики государства, функционально ориентированных на обеспечение условий расширенно-воспроизводственного развития региональных экономик.

По мнению автора, основные императивы в сфере межбюджетных отношений должны быть сосредоточены на решении следующих задач:

- модернизация механизмов оказания финансовой помощи субъектам Российской Федерации в целях повышения ее эффективности;
- создание стимулов по наращиванию доходной базы региональных и местных бюджетов;
- повышение предсказуемости и стабильности системы межбюджетных отношений;
- повышение налоговой автономии субнациональных органов власти и совершенствование разграничения налоговых источников между уровнями власти;
- ужесточение бюджетных ограничений для субнациональных властей при повышении сбалансированности региональных бюджетов;
- автоматическое изменение системы межбюджетных отношений в зависимости от фазы экономического цикла (вместо «ручного» антикризисного управления).

При анализе межбюджетных отношений создается впечатление, что в слабой бюджетной самообеспеченности на всех уровнях бюджетной системы виноваты формы и методы их реализации, формулы и методики бюджетного выравнивания. Роль последних неопределима в совершенствовании межбюджетных отношений и построении прогрессивной модели бюджетного федерализма, в преодолении бюджетного и экономического кризиса, регулировании территориального развития при условии, что будут найдены наиболее эффективные и оптимальные их варианты. Однако, как доказывает мировой опыт и проведенный анализ финансово-экономической ситуации в целом по России и в региональном разрезе за ряд послед-

них лет, для преодоления кризисной ситуации в народном хозяйстве и в бюджетно-финансовой сфере, обеспечения экономического роста и решения социальных проблем требуется прежде всего оживление инвестиционной активности в стране.

Важнейшим условием повышения эффективности существующей системы межбюджетных отношений должно стать положение о том, что финансовое обеспечение расходных полномочий, исполнение которых возложено на региональные и местные органы власти, должно осуществляться прежде всего по принципу преимущественной опоры на собственные финансовые ресурсы. И лишь в недостающей части (по объективным причинам) такое обеспечение может подкрепляться за счет перераспределения средств из бюджетов других уровней.

Эффективность модели межбюджетных отношений достигается на основе оптимального сочетания различных методов и форм бюджетного регулирования доходов, осуществляемого в рамках горизонтального и вертикального бюджетного выравнивания. Анализ показал, что регулирующие доходы остаются самым объемным направлением межбюджетных отношений, воплощая в себе противоречия и недостатки бюджетного регулирования.

Широкое применение системы «расщепления» доходов между бюджетами позволяет ограничивать дестимулирующие элементы финансовой помощи и решать задачи выравнивания на основе применения простых методов.

Но одновременно регулирующие доходы выступают как латентная форма финансовой помощи, особенно

если в их применении используются дифференцированные нормативы отчислений, что допускается бюджетным законодательством в части отношений между региональными и местными уровнями бюджетной системы Российской Федерации. Поэтому значение собственных доходов бюджетов субъектов РФ как самого активного элемента в системе бюджетного выравнивания должно возрастать [3, с. 60].

Таким образом, разработка и реализация эффективной системы межбюджетных отношений, ее императивов, представляет собой целый комплекс мероприятий экономического, финансового, правового, методического и организационного плана, направленных на достижение прогнозируемых целей социально-экономического развития субъектов Российской Федерации. Это является необходимым условием экономического роста в стране, повышения благосостояния граждан России.

Список литературы

1. Зотова, А.И. Новое в механизме межбюджетных трансфертов / А.И. Зотова, М.В. Кириченко // Финансы и кредит. – 2013. - № 35. - с. 14-20.
2. Игонина Н.А. Пути совершенствования механизмов выравнивания бюджетной обеспеченности субъектов Российской Федерации и муниципальных образований // Право и экономика. – 2012. – № 7. – С. 51–56.
3. Сулейманов, М.М. К вопросу о реформировании межбюджетных отношений / М.М. Сулейманов // Финансы и кредит. – 2013. - № 18. - с. 52-60.

ИНТЕГРАЦИЯ ЛОГИСТИКИ НА МИКРО- И МАКРОУРОВНЯХ

Варламова Дарья Вадимовна

кандидат экономических наук, доцент, Санкт-Петербургский национальный исследовательский университет информационных технологий, механики и оптики (Университет ИТМО), г. Санкт-Петербург

INTEGRATION OF LOGISTICS ON MICRO AND MACROLEVELS

Varlamova Daria, Candidate of Science, assistant professor of ITMO University

АННОТАЦИЯ

Интегрированный подход в логистике на микро- и макроуровне является одним из мощных инструментов преобразования логистической системы. Он обеспечивает сокращение расходов и рисков в системе предприятия, позволяет повысить конкурентоспособность, добиться синергетического эффекта, снизить противоречия среди функциональных подразделений, упрочить положение предприятия на рынке. Некоторые из преимуществ логистической интеграции рассмотрены в настоящей статье.

ABSTRACT

The integrated approach in logistics on micro and macrolevel is one of powerful instruments of transformation of logistic system. It provides cut in expenditure and is risky in system of the enterprise, allows to increase competitiveness, to achieve synergetic effect, to lower contradictions among functional divisions, to strengthen position of the enterprise in the market. Some of advantages of logistic integration are considered in the present article.

Ключевые слова: интеграция, логистика, микроуровень, макроуровень, интегрированный подход.

Keywords: integration, logistics, microlevel, macrolevel, integrated approach

В последнее время такие факторы как интеграция, информатизация, объединение и наложение друг на друга функциональных областей и технологий становятся всё более необходимыми и привычными.

В логистике интеграция происходит как среди функциональных областей логистики (закупки, сбыт, производственная сфера, дистрибуция), так и среди основных и поддерживающих функций логистики (управление

снабжением и сбытом, грузопереработка, складирование, управление запасами, транспортировка), объединенных на базе единой информационно-компьютерной платформы.

Использование методов интегрированного логистического менеджмента в современных инновационных системах бизнеса предоставляет предприятиям ряд существенных преимуществ:

- сокращение товарно-материальных запасов,
- уменьшение логистических издержек,
- ускорение темпов оборачиваемости капитала,
- повышение качества сервиса,
- удовлетворение интересов потребителей и другие.

В настоящее время рынок подвержен основным тенденциям:

- возрастающая сложность и значимость рыночных отношений,
- постоянный рост конкуренции,
- нестабильность финансовой ситуации,
- возрастающее значение технологической и информационной составляющей,
- необходимость постоянных инноваций и изменений.

Учитывая всё вышесказанное, становится совершенно очевидной трансформация логистической системы, выраженная в следующих направлениях (табл. 1).

Таблица 1

Направления трансформации логистической системы

№ п/п	Тенденция	Содержание
1	Ускорение информационных и финансовых потоков	Выражается в возрастании сложности и интенсивности финансовых и информационных отношений между участниками логистических цепочек
2	Снижение числа звеньев логистических цепей	Наблюдается численное сокращение организационно-экономических и логистических отношений с одновременным усложнением их качественной составляющей
3	Снижение надежности связей внутри логистической системы	Обусловлено снижением уровня страховых запасов и снижением надежности дистрибутивных каналов и производства

Результатом подобного рода тенденций служит резкий рост реальной и потенциальной нестабильности логистической системы. Одним из инструментов повышения ее надежности является интеграция логистики на

микро- и макроуровнях, то есть как внутри системы логистики предприятия, так и среди окружения организации, при установлении связей с постоянно меняющейся внешней средой.

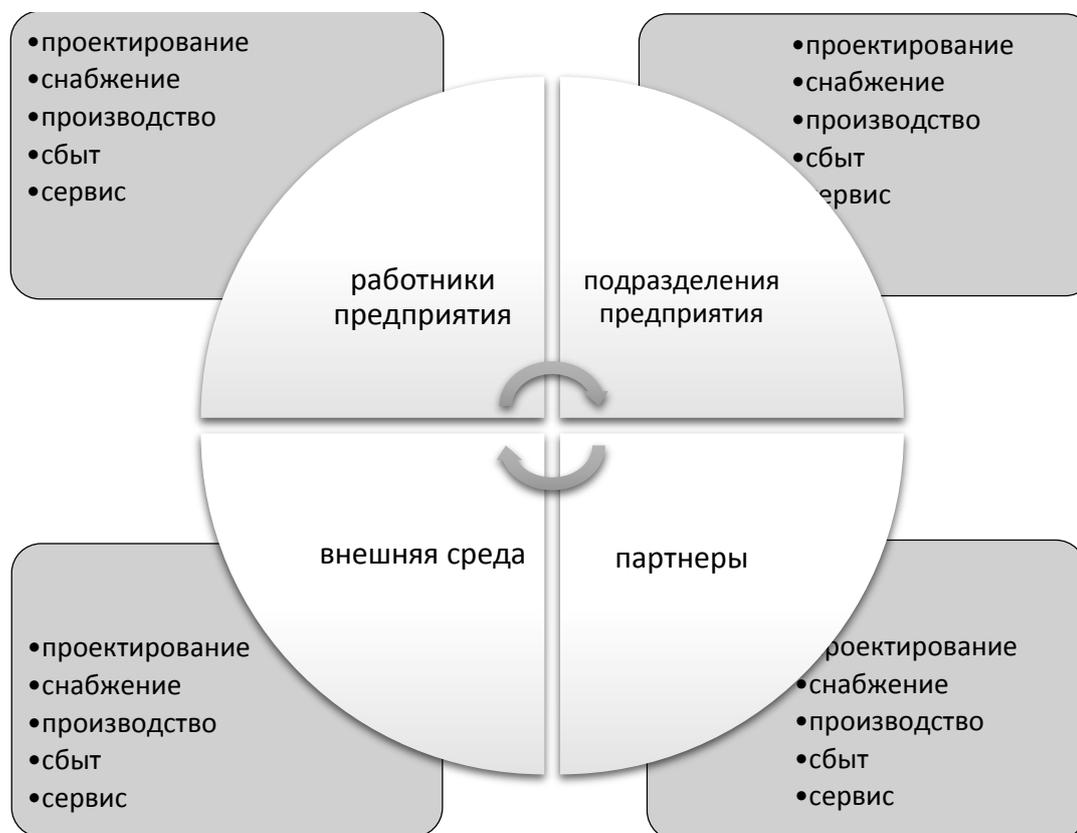


Рисунок 1. Составляющие интегрированной логистики

Интегральная концепция рассматривает логистическую систему как интегрированную систему управления, построенную на взаимодействии всех её цепей – от поставщика до конечного покупателя, с одновременным

объединением в единый функциональный цикл этапов движения материального потока.

Как известно, при построении системы интегрированной логистики продукция проходит все этапы жизненного цикла, постепенно увеличивая свою стоимость и обеспечивая выполнение «семи правил» логистики. Добавочная стоимость учитывает интерес каждого из участников логистической цепи с итоговым её возрастанием для конечного потребителя.

Концепция интегрированной логистики строится на взаимодействии четырёх составляющих (работники предприятия – подразделения предприятия – партнеры предприятия – внешняя среда), что позволяет осуществлять сквозное управление логистическими потоками в процессе движения материального потока (рис. 1).

Концепция интегрированной логистики преследует основную цель – минимизацию логистических издержек

предприятия. Снижение затрат во всех функциональных областях логистики (закупки, запасы, транспортировка, склад, сбыт и другие) влечет за собой высвобождение дополнительных финансовых ресурсов, которые можно потратить на предотвращение рисков, рекламу, инвестиции в оборудование и информационные системы, маркетинговые исследования, техническое оснащение и т.д.

Помимо сокращения общих издержек, интегрированная логистика способствует оптимизации таких критериев логистического процесса как повышение качества сервиса, уменьшение времени исполнения заказа, сокращение звеньев логистических цепочек.

Говоря о внедрении интегрированного подхода в логистическую систему предприятия, следует предусмотреть ряд факторов, требующих внимания и учета (табл. 2).

Таблица 2

Факторы при внедрении интегрированного подхода (на микро- и макроуровнях)

№ п/п	Фактор	Воздействующие составляющие
1	Внутрифирменная координация.	Межфункциональное взаимодействие между подразделениями и сотрудниками предприятия для установления и реализации общих целей. Роль высшего логистического менеджмента как межфункциональных координаторов способствует интеграции всех функциональных областей логистики в единую логистическую и управленческую систему предприятия.
2	Внешняя координация.	Интегрированное взаимодействие с внешними логистическими партнерами (поставщиками, потребителями, посредниками, агентами и другими), что способствует повышению конкурентоспособности предприятия и реализации его стратегических целей на внутренних и внешних рынках.
3	Сквозное управление логистическими потоками.	Управление как отдельными транзакциями, так и общим движением материального, финансового, правового и иных потоков в логистике с учетом обеспечения жизненного цикла продукции и построения общей логистической системы предприятия.
4	Интеграция участников в рамках платформы бизнеса.	Построение общей логистической сети, позволяющей управлять движением материального потока от входа, т.е. от поставки сырья, до выхода, т.е. послепродажного обслуживания конечного потребителя.

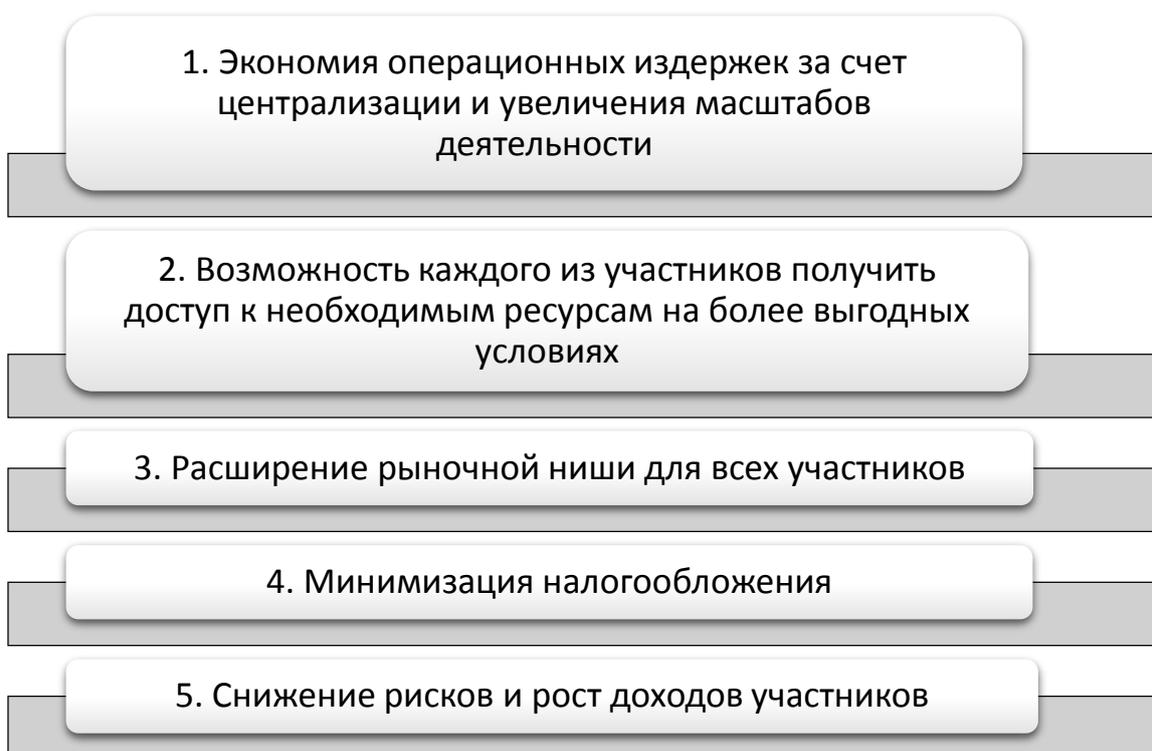


Рисунок 2. Преимущества синергетического эффекта

Интегрированный подход обладает рядом преимуществ экономического, правового, организационного характера:

1. Оптимизация логистической системы путем снижения и ликвидации разногласий и противоречий между подразделениями предприятия, отвечающими за функции снабжения, производства и сбыта.
2. Снятие противоречий между системами маркетинга и снабжения, маркетинга и производства, маркетинга и сбыта путем их координации.
3. Разработка требований информационного и организационного характера, общих для большинства или всех логистических операций и функций, их координация на оперативном уровне.

4. Синергетический эффект, основанный на возможности получения преимуществ от объединения ресурсов нескольких независимых экономических субъектов. Таким образом, интеграционный эффект складывается из того, что стоимость новой логистической структуры превышает сумму стоимостей всех участников интеграции.

В целом, возможности синергетического эффекта можно представить следующим образом (рис. 2).

Таким образом, интегрированный подход, подкрепленный как внутренними преимуществами для предприятия, так и воздействием внешней среды, является обоснованным и весьма необходимым шагом в развитии логистических структур в современной экономической среде.

ИНОСТРАННЫЕ БАНКИ КАК ЭЛЕМЕНТ НАЦИОНАЛЬНОЙ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ (НА ПРИМЕРЕ КНР)

Вдовин Артем Николаевич

соискатель, Институт Дальнего Востока РАН

FOREIGN BANKS IN NATIONAL BANKING SYSTEM (THE CASE OF CHINA)

Artem N. Vdovin, postgraduate student, Institute for Far Eastern Studies, Russian Academy of Sciences

АННОТАЦИЯ

На примере функционирующих в настоящее время в КНР кредитно-финансовых институтов иностранного капитала рассмотрены особенности работы иностранных банков в современной национальной банковской системе крупного государства. Проанализированы характерные черты иностранных банков в Китае, оценен их масштаб и значимость для функционирования национальной экономики. Кратко приведены основные финансовые показатели указанной группы банков.

Ключевые слова: КНР, экономика, иностранные банки, HSBC.

ABSTRACT

Main features and current position of foreign banks in national banking system of China are examined. The most prominent characteristics of foreign banks in China are analyzed to evaluate their influence on the functioning of the national economy. The main financial indicators of the group are also shown.

Key words: China economy, foreign banks, HSBC

Неотъемлемой составной частью банковских систем подавляющего большинства современных развитых и наиболее успешных развивающихся экономик мира являются иностранные банки (или более широко, кредитно-финансовые учреждения иностранного капитала). Эти различные по форме институты, в зависимости от своего происхождения, а также местного законодательства могут решать широкий спектр практических задач начиная от реализации классических банковских услуг, работе на финансовых рынках и заканчивая обслуживанием международной торговли и транснациональных движений капитала. Вместе с тем важнейшими стратегическими функциями иностранных банков в национальных экономиках являются создание конкуренции местным игрокам, привлечение передового мирового опыта, а также обеспечение условий интеграции экономики конкретной страны в мировую финансовую систему.

Иностранные КФУ долгое время действуют в Китае и в настоящее время являются собой яркий пример деятельности банков иностранного капитала в условиях бурно развивающейся национальной экономики и банковского

сектора. Рассмотрение особенностей работы иностранных банков в КНР может быть полезно по целому ряду причин. Прежде всего такой анализ позволит более глубоко понять особенности самой банковской системы Китая, а также ее взаимодействия с иностранными кредитными структурами. Это в свою очередь чрезвычайно важно для понимания условий выхода на китайский рынок российских банков. Кроме того, изучение китайского опыта работы с иностранными банками в национальном поле будет также полезно для выработки и совершенствования правил организации деятельности иностранных кредитно-финансовых учреждений в России.

Подводя промежуточные итоги развития иностранных банков в КНР в период реформ (с конца 1970-х по н.в.) можно утверждать, что к настоящему моменту в Китае утвердились три основные формы присутствия КФУ иностранного капитала с собственной филиальной сетью т.е. структуры, по сути, представляющие собой самостоятельные компании, созданные в КНР с участием иностранного капитала. 2. Зарегистрированные в Китае дочерние

банки (или филиалы) зарубежных банковских и финансовых структур. 3. Представительства иностранных банков. Также стоит отметить, что к началу второго десятилетия XXI века картина присутствия банковских структур иностранного капитала в КНР в целом стабилизировалась, общее число структур, принадлежащих иностранным КФУ также пришло в своеобразное равновесие. Происходящие количественные изменения носят плавный характер (т.е. открытия или закрытия иностранных банков в целом предсказуемы, связаны с долговременными стратегиями материнских организаций и в целом единичны). Таким образом можно говорить о сформировавшемся ландшафте иностранного присутствия на китайском банковском рынке, характеризующимся относительно постоянными «правилами игры» и составом участников. Происходящие же изменения зачастую связаны с отдельными явлениями китайских регуляторов (например, желание сократить количество филиалов иностранных банков за счет переформирования их как дочерних иностранных банков и т.д.).

В настоящее время деятельность иностранных банков в КНР в целом регулируется «Законом КНР о коммерческих банках», при этом важно, что указанный закон не делает различий между национальными и иностранными КФУ. Вместе с тем, основополагающим документом, регулирующим деятельность конкретно иностранных банков, является «Положение о деятельности банков иностранного капитала в КНР» (далее «Положение»), принято указом Госсовета КНР №478 от 11 ноября 2006 года. Указанный нормативный акт, был принят на пороге вступления Китая в ВТО и фактически отразил ряд обязательств по открытию национального финансового сектора.

Прежде всего «Положение» определяет формы, в которых может действовать «банк иностранного капитала»¹ в КНР, а именно:

- банк, созданный исключительно с привлечением средств одной или нескольких иностранных финансовых структур;
- совместный банк, созданный иностранными и китайскими компаниями;
- филиал иностранного банка
- представительство иностранного банка. [1]

В целом обращают на себя внимание довольно жесткие требования, предъявляемые «Положением» для создания иностранных банков на территории КНР. Так минимальный оплаченный капитал иностранного банка должен составлять не менее 1 млрд. юаней. При создании же своих филиалов уже работающим (зарегистрированным) в КНР иностранным банком, величина их операционного капитала должна быть не менее 100 млн. юаней. Акционеры (или материнские зарубежные компании и банки) также должны удовлетворять ряду общепринятых требований, в числе которых хорошие финансовые показатели и репутация, опыт международной финансовой деятельности, действующая система борьбы с отмыванием денег и т.д. Наиболее важными являются требования к основному акционеру (материнской компании), который дол-

жен быть коммерческим банком, иметь зарегистрированное в КНР представительство не менее 2 лет, общие активы превосходящие 10 млрд. долл. США, а также удовлетворять требованиям регулятора по показателям достаточности собственного капитала. Характерно, что требования для создания филиала иностранного банка еще более жесткие (общие активы материнского банка должны быть не менее 20 млрд. долл. США). Отдельно оговариваются ограничения на создание представительств (т.е. не операционных подразделений) иностранных банков. В общем случае разрешается создание лишь одного представительства.

«Положение» определяет разрешенные для банков иностранного капитала виды деятельности на территории КНР, к ним относятся: прием вкладов населения; предоставление кредитов различных сроков; учет и дисконтирование оборотных кредитно-денежных инструментов; приобретение и продажа государственных и корпоративных долговых бумаг, приобретение и продажа валютных ценных бумаг, не являющихся акциями; предоставление банковских гарантий; осуществление местных и международных платежей; приобретение и продажа иностранной валюты и работа в качестве агента по покупке и продаже валюты; работа в качестве агента страховых компаний; участие в межбанковском кредитовании; работа с банковскими картами; предоставление банковских сейфов и ячеек; осуществление консультационной деятельности, а также ряд других видов деятельности, одобренных регулятором.[1]

Нормативная база КНР не делит банки (в т.ч. иностранные) на инвестиционные и универсальные, в этом, как представляется, нет необходимости, поскольку коммерческим банкам напрямую запрещено участие в инвестиционной деятельности (торговля акциями на бирже, инвестирование в строительство, производство, объекты недвижимости и т.д.).

Несмотря на имеющиеся серьезные ограничения и требования, предъявляемые для открытия на территории КНР иностранных банков, заметное количественное присутствие зарубежных финансовых институтов, во многом обусловлено совпадением интересов китайской национальной экономики и иностранного капитала. Так, китайские власти, допуская проникновение в страну иностранных банков, отталкивались от необходимости решения задач по модернизации национального банковского сектора, совершенствования структур управления, контроля, организации работы и т.д. национальной банковской системы, с конечной целью приведения ее работы к ведущим мировым стандартам. Т.е. как и в науке и промышленности, ставка фактически была сделана на заимствование передового иностранного опыта, что наиболее быстро и оптимально могло быть сделано при работе с зарубежными банками внутри национальной банковской системы.

С другой стороны, интерес самих иностранных банковских корпораций можно объяснить желанием «идти вслед за своим клиентом», т.е. сконцентрироваться на

¹ В контексте нашего рассмотрения полагаем допустимым использовать обобщенный термин «иностранный банк в Китае» в качестве синонима понятию «банк иностранного капитала». Вместе с тем следует иметь в виду, что «Положение о деятельности банков иностранного капитала» и другие китайские нормативные акты четко разграничивают понятия «банк иностранного капитала» и «иностраный банк», определяя последний как банк, зарегистрированный за пределами территории КНР.

начальном этапе (при наличии ограничений полномасштабной экспансии на внутренний рынок Китая) на обслуживании обширных торгово-экономических связей компаний развитых стран и крупнейших ТНК с китайским рынком.

К началу 2013 года иностранными банками из 49 стран и регионов мира в Китае было создано 42 дочерних

банка (имеющих 275 местных отделений и филиалов), 95 филиалов иностранных банков и 197 представительств[2]. При этом 37 дочерних банка и 54 филиала иностранных банков обладали лицензиями на проведение операций в юанях.

Таблица 1. Кредитно-финансовые учреждения иностранного капитала в КНР на конец 2012г.

Учреждение/Тип	Иностранные банки	Банки, полностью принадлежащие иностранному капиталу	Совместные банки	Иностранные финансовые компании	Всего
Банки иностранного капитала*		38	3	1	42
Филиалы и дочерние подразделения банков иностранного капитала		267	8		275
Филиалы иностранных банков в КНР	95				95
Всего	95	305	11	1	412

Источник: Ежегодный отчет КРБД «CBRC Annual Report 2012»

* К банкам иностранного капитала в данном случае относятся КФУ с участием иностранного капитала, зарегистрированные (прошедших процедуру инкорпорирования) в КНР в качестве самостоятельных юридических лиц, не являющихся филиалами зарубежных компаний.

После снятия Китаем всех территориальных ограничений на присутствие иностранных кредитно-финансовых учреждений в различных регионах, инобанки последовательно и довольно активно расширяли свое географическое присутствие, увеличивая зоны покрытия. Можно констатировать, что, в целом, зарубежные банки придерживаются стратегии горизонтального и вертикального развития, следуя за своими потенциальными клиентами как вглубь территории КНР, так и непосредственно приближая свои филиалы «к земле» т.е. создавая все более мелкие подразделения, приближенные не только к крупным корпоративным клиентам, но и к более мелким представителям малого и среднего бизнеса. В результате, к началу 2013 года КФУ иностранного капитала уже присутствовали в 59 городах 27 провинций и районов Китая.

По результатам исследования “Foreign banks in China 2012”, проведенного компанией Price Waterhouse Coopers, доминирующая стратегия вхождения на китайский рынок и развития на нем – «органическое развитие» т.е. последовательное прохождение всех уровней: открытие представительства, преобразование представительства в дочерний банк, создание филиала, расширение филиальной сети и т.д. Второй и значительно отстающей по популярности стратегией выступает развитие иностранных банков за счет поглощений китайский финансовых организаций и создания банков совместного капитала[3].

Несмотря на достигнутые успехи, и предпринимаемые усилия, тем не менее, можно утверждать, что в настоящее время иностранные банки в Китае, по-прежнему, имеют незначительное влияние как по своим финансовым возможностям, так и по объемам проводимых операций, клиентской базы и получаемой прибыли. В значительной степени это объясняется сохраняющимися ограничениями административно-политического характера. Так, по оценкам и китайского регулятора CBRC, по состоянию на начало 2014 года объем активов всех иностранных банков, оперирующих в КНР, составил лишь 2.56 трлн. юаней, что не превосходит 1.69% от совокупных банковских активов Китая.

Чистая прибыль иностранных банков по результатам 2011 года (16.7 млрд. юаней), хотя и продемонстрировала рекордный рост в 115% по сравнению с 2010 г., однако составила лишь 1.4% от чистой прибыли банковского сектора КНР.

Тем не менее, перспективы развития присутствия иностранных банковских институтов подтверждаются весьма позитивной динамикой роста различных показателей. Так, активы инобанков в Китае за десять лет с 2003г. по 2013 г. увеличились более чем в 6 раз, что заметно превысило рост активов всего банковского сектора.

Таблица 2. Прибыль после налогообложения иностранных кредитно-финансовых учреждений КНР в 2007-2013 гг., млрд. юаней

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Банковские учреждения в целом	446.7	583.3	668.4	899.0	1251.8	1511.5	1744.4
Иностранные банки	6.0	11.9	6.4	7.7	16.7	16.3	14.0

Источник: Ежегодный отчет КРБД «CBRC Annual Report 2013»

Таблица 3. Совокупные активы иностранных кредитно-финансовых учреждений КНР в 2003-2013 гг., млрд. юаней

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Банковские учреждения в целом	27 658	31 599	37 469	43 950	53 116	63 151	79 514	95 305	113 287	133 622	151 354
Иностранные банки	416	582	715	927	1252	1344	1349	1 742	2 153	2 380	2 562

Источник: Ежегодный отчет КРБД «CBRC Annual Report 2013»

Таблица 4. Совокупные пассивы иностранных кредитно-финансовых учреждений КНР в 2003-2013 гг., млрд. юаней

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Банковские учреждения в целом	26 594	30 325	35 807	41 710	50 076	59 361	75 070	89 473	106 077	124 951	141 183
Иностранные банки	375	532	653	853	1 135	1 202	1 181	1 556	1 943	2 124	2 289

Источник: Ежегодный отчет КРБД «CBRC Annual Report 2013»

Более того, в подтверждение позитивной динамики дальнейшего развития сектора банков иностранного капитала можно привести планы по наращиванию общего количества сотрудников инобанков в КНР. Так к началу 2012 г. общий штат 42 банков иностранного капитала в КНР составлял более 35 тыс. человек, при этом к 2015 году это количество было увеличено на четверть до 45 тысяч. При рассмотрении деятельности в КНР банков различных стран, становится видно, что масштабы работы иностранных банков заметно различаются. Так на шесть крупнейших иностранных банка (BEA, Citibank, DBS, Hang Seng, HSBC, Standard and Chartered Bank) в 2012 году приходилось 26 тыс. сотрудников[3].

Показательным моментом также является то, что средняя величина NPL (объем плохих кредитов в активах банка) у иностранных банков в Китае в 2013 году составил 0.5%, значительно ниже, чем в среднем по национальному банковскому сектору (более 1%). Такая ситуация указывает на сохраняющиеся проблемы в оценке кредитных рисков и политической мотивированности принятия решений о выделении кредитов и финансировании китайскими банками.

Несмотря на имеющиеся ограничения, банки иностранного капитала все более активно реализуют стратегии по проникновению на емкий розничный банковский рынок КНР. Однако объективными возможностями по осуществлению такой деятельности (наличие лицензий, филиальной сети, подготовленной инфраструктуры и персонала и т.д.) в настоящее время обладают лишь крупнейшие международные банковские корпорации такие как Citibank, HSBC, BEA, Standard and Chartered и др., в этой связи работа инобанков с физическими лицами в Китае, по сути, находится лишь на начальной стадии, банки иностранного капитала не составляют заметной конкуренции местным КФУ. По оценкам компании Price Waterhouse Coopers к 2012 году общее количество частных клиентов иностранных банков в КНР составляло лишь порядка 1 млн.250 тыс. т.е. менее 0.13% трудоспособного населения.

В целом можно утверждать, что иностранный банковский сектор в КНР, несмотря на его неоднородность в целом находится на этапе развития и становления. Этим во многом объясняются высокая динамика роста количества филиалов, числа сотрудников и клиентской базы.

Вместе с тем, это же объясняет относительно невысокие показатели отношения затрат к прибыли, поскольку в настоящее время у многих банков присутствуют повышенные вложения на развитие, при отсутствии устоявшихся потоков прибыли с новых рынков.

Список литературы/references

1. Чжунхуа женьминь гунхэго чжунгуо вайцзы иньхан гуаньли тяоли («Положение о деятельности иностранных банков в КНР» от 11.11.2006), Чжунго фа-чжи чубаньшэ, Пекин, 2007.
2. China Banking Regulatory Commission, Annual Report 2012, Ежегодный отчет Комиссии по надзору и регулированию банковской деятельности Китая, China Citic Press, 2013, с. 42
3. PWC "Foreign Banks in China", (Доклад «Иностранные банки в Китае» компании Price Waterhouse Coopers), www.pwccn.com, 2012, с. 70, - URL: http://www.pwc.com/en_GR/gr/surveys/assets/foreign-banks-china-jul2012.pdf
4. China banking Regulatory Commission Annual Report 2013, Ежегодный отчет Комиссии по надзору и регулированию банковской деятельности Китая, 2014. - URL: <http://www.cbrc.gov.cn/EngdocView.do?docID=C5BE3E5695CC43E291B5C16627820664>

ОБЩАЯ СИТУАЦИЯ НА РЫНКЕ ТРУДА ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Грядунова Светлана Андреевна

аспирант I года обучения, ФГБОУ ВПО «Орловский государственный университет», город Орёл

THE OVERALL SITUATION ON THE LABOUR MARKET OF THE ORYOL REGION

Gryadunova Svetlana Andreevna, Post-graduate student of Oryol State University, Oryol

АННОТАЦИЯ

В статье приводится анализ общей ситуации на рынке труда Орловской области. На основе рассмотренной структуры занятости по различным категориям, а именно по видам экономической деятельности, возрастным группам и уровню образования, а также на основе данных о численности занятых и их характеристики даются общие выводы относительно рынка труда региона.

ABSTRACT

This article analyses the overall situation on the labour market of the Oryol region. The general conclusions about the labor market in the region are given on the basis of the structure of employment in different categories: economic activity, age group and education level, as well as information about employed persons and their characteristics.

Ключевые слова: рынок труда; численность занятых; структура занятости, доля занятого населения.

Keywords: the labour market; the number of employment; employment structure, the share of the employed population.

Динамическое развитие экономики Орловской области, сокращение сферы неквалифицированного и мало-квалифицированного труда, структурные изменения в сфере занятости, определяют высокие требования к профессиональной квалификации работников в области экономики и управления.

Статистика по среднегодовой численности занятых в экономике Орловской области по видам экономической деятельности на 2013 год по данным Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Орловской области следующая: сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство – 17,5%, рыболовство, рыбоводство – 0,1%, добыча полезных ископаемых – 0,0%, обрабатывающие производства – 15,4%, производство и распределение электроэнергии, газа и воды – 2,6%, строительство – 5,8%, оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования – 18,4%, гостиницы и рестораны – 1,6%, транспорт и связь – 6,7%, финансовая деятельность – 1,3%, операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг – 5,1%, государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное страхование – 5,9%, образование – 9,1%, здравоохранение и предоставление социальных услуг – 6,5%, предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг – 4,0%.

Можно сказать, что большая доля занятых приходится на сферу оптовой и розничной торговли, ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования, что составляет от общей численности занятых в экономике Орловской области 72 тысячи человек. Сравнивая показатели предыдущих отчетных периодов, отметим, что наблюдается постепенный рост занятых в этом секторе экономики. А именно в 2010 году этот показатель составлял 69,1 тыс. чел., в 2011 – 69,7 тыс. чел., а в 2012 – 70,3, что от общей численности занятости составляет 17,6; 17,7 и 17,9% соответственно. Это связано с тем, что изменение структуры экономической деятельности в целом влияет на состояние каждой отдельной сферы. Например, уменьшение выпуска технологической продукции, касающееся отрасли машиностроения, текстильной промышленности, приборостроения привели к сокращению числа занятых в этих отраслях и, как следствие, к сокращению рабочих мест и распределению высвобожденных работников по другим отраслям. Кроме этого, непосредственный рост и расширение сферы торговли и обслуживания, безусловно, оказывает влияние на создание новых рабочих мест и рост числа занятых в данном секторе экономики.

Следующий по числу занятых сегмент – сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство. Среднегодовая численность занятых в 2013 году установилась на уровне 17,5%, что составляет 68,8 тыс. чел. По сравнению с дру-

гими отчетными периодами численность несколько снижается, но резких изменений не наблюдается. А именно в 2010 году численность занятых в этом секторе была 69,7%, в 2011 – 69,0%, в 2012 – 68,8%, что составляет 17,8 тыс. чел., 17,6 тыс. чел. и 17,5 тыс. чел. соответственно. Можно отметить, что практически ситуация остается неизменной. Это говорит об относительно стабильном функционировании отрасли сельского хозяйства Орловской области, но, тем не менее, о поступательном развитии отрасли говорить пока что рано. Отсутствие изменений в численности занятых в этом секторе может быть связано с низким интересом крупных инвесторов вкладывать денежные средства в развитие сельского хозяйства на территории Орловской области, а также с наличием рисков некупаемости вложений в данную отрасль в целом. Незрелая инфраструктура регионов, негазифицированность некоторых территорий не лучшим образом влияют на инвестиционную привлекательность отрасли, и поэтому становится трудным получить серьезные капиталовложения.

Состав занятого населения по уровню образования в Орловской области по состоянию на 2013 год (по данным Федеральной службы государственной статистики) таков, что на долю специалистов с высшим профессиональным образованием приходится 30,6%, что существенно больше доли занятых, имеющих начальное профессиональное образование (25,2%), а также среднее профессиональное образование (24,4%) и среднее полное образование (16,8%), что свидетельствует о востребованности квалифицированных кадров на рынке труда региона.

Рассматривая структуру занятого населения по возрастным группам в 2013 году по данным Федеральной службы государственной статистики, можно отметить, что состав занятых распределен равномерно по возрастным категориям. С незначительным перевесом большая доля занятых приходится на лиц в возрасте 30-39 и 40-49 лет. В эту группу входят лица, которые уже имеют определенный стаж работы, сложившийся уклад жизни, возможно консервативные взгляды на трудовую деятельность и четкое знание работы. Для лиц этой категории отсутствует необходимость и возможность поиска новой высокооплачиваемой работы в силу своего возраста, поскольку соискателю в возрасте после 35 лет гораздо сложнее трудоустроиться. Одновременно рассматривая структуру безработных по возрастным группам в 2013 году, отметим, что большая доля приходится на лиц в возрасте 20-29 лет. Такую ситуацию можно объяснить, во-первых, наличием завышенных требований самих молодых специалистов к месту работы. Многие зачастую не готовы трудиться за минимальный оклад. Во-вторых, требования работодателей к наличию практического опыта являются также препятствием для трудоустройства.

В I квартале 2015 года обеспечение государственных гарантий в сфере содействия занятости населения Орловской области осуществлялось в рамках реализации

мероприятий государственной программы Орловской области «Содействие занятости населения Орловской области до 2020 года». Государственные услуги в сфере занятости населения получили 16,8 тыс. граждан. При содействии казенных учреждений Орловской области «Центр занятости населения района» трудоустроено 1,2 тыс. граждан, зарегистрированных в поиске работы. Тогда как в I квартале 2014 года трудоустроено 1,1 тыс. граждан, зарегистрированных в поиске работы. В проводимых ярмарках вакансий в I квартале 2015 года приняли участие 2,2 тыс. человек, тогда как за аналогичный период 2014 года – 958 человек. Увеличивается и количество трудоустроенных граждан на временную работу. А к концу 2014 года государственные услуги в сфере занятости получили 45,0 тыс. граждан. При содействии казенных учреждений Орловской области «Центр занятости населения района» трудоустроено 8,1 тыс. человек, а организовать собственный бизнес смогут 225 безработных граждан. Вместе с тем, несмотря на снижение напряженности на фиксированном рынке труда, сохраняются проблемы, прежде всего, связанные с трудоустройством инвалидов; длительная не работавших, практически потерявших квалификацию граждан; выпускников учебных заведений профессионального образования, не имеющих опыта работы; одиноких и многодетных родителей; родителей, воспитывающих детей - инвалидов. Поэтому безусловным приоритетом, на ближайшую перспективу, является адресная работа с различными неконкурентоспособными на рынке труда группами населения и вовлечение их в активную трудовую жизнь. Так, в целях получения молодыми специалистами практических навыков на своем первом рабочем месте в программу «Содействие занятости населения Орловской области до 2017 года» включены специальные мероприятия по организации стажировки для выпускников учебных заведений профессионального образования всех уровней под руководством наставников. Планируется совершенствование мероприятий по трудоустройству на специально оборудованные (оснащенные) рабочие места граждан с ограниченными возможностями.

В целом ситуация по области на рынке труда является стабильной, развитие происходит без каких-либо резких скачков. В целом область обладает инновационным потенциалом, открывает широкие перспективы для вложения инвестиций, реализации инвестиционных проектов, освоения новых технологий и производств.

Список литературы

- 1) Федеральная служба государственной статистики – режим доступа: <http://www.gks.ru/>
- 2) Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Орловской области – режим доступа: <http://orel.gks.ru/>

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ РЫНКА ФАКТОРИНГОВЫХ УСЛУГ В РОССИИ: ПРОБЛЕМНЫЕ ОБЛАСТИ

Довыденко Ксения Вячеславовна

студентка 3 курса, факультета менеджмента и предпринимательства, Ростовского государственного экономического университета (РИНХ), г. Ростов-на-Дону

FEATURES OF FACTORING MARKET IN RUSSIA: PROBLEM AREAS

Dovydenko Kseniya Vyacheslavovna, 3rd year student faculty of Management and Entrepreneurship, Rostov State University of Economics, Rostov-on-Don

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена рассмотрению актуального вопроса управления проблемными (просроченными) кредитами коммерческих банков, поскольку уровень проблемных активов кредитных организаций на текущий момент остается высоким. Схемы вывода заемщика должника из кризиса отношений с банком видится одним из целесообразных и удобных по своей простоте вариантов управления проблемными кредитами.

ABSTRACT

The article is devoted to the topical issue of the management of problem (overdue) loans of commercial banks, as the level of problem assets of credit institutions at the moment is high. Output circuit borrower debtor relations of the crisis with the bank seems a reasonable and convenient for its simplicity of options for management of distressed loans.

Ключевые слова: факторинг, кредитование, банк, заемщик, должник, финансирование

Keywords: factoring, loans, the bank, the borrower, debtor financing

В условиях жесткой конкуренции, в которых действует малый и средний бизнес, важным является наличие финансовой устойчивости. Любое малое предприятие на определенном этапе своего развития сталкивается с проблемой финансирования оборотного капитала. Особенно остро данная проблема стоит перед коммерческими организациями, которые отгружают свою продукцию покупателям на условиях отсрочки платежа. Для того, чтобы покупатели приобретали их продукцию, особенно, если покупатели являются представители большого бизнеса или крупные федеральные или региональные сети, малый и средний бизнес вынужден предоставлять отсрочку платежа.

Главной целью любого предприятия является получение прибыли и обеспечение бесперебойной деятельности организации, независимо от специфики деятельности – торговля это или производство. Обеспечение бесперебойной деятельности начинается, прежде всего, с анализа поступлений и выбытия денежных средств, то есть плана движения денежных средств. Если предприятие имеет договор с покупателями с отсрочкой платежа, то зачастую оно нуждается в финансировании дебиторской задолженности с помощью краткосрочных заемных средств, чтобы обеспечивать бесперебойную текущую деятельность. Для торговых предприятий важно, чтобы у них происходил рост оборачиваемости товарных запасов. Для производственных предприятий это важно, чтобы обеспечить бесперебойный выпуск продукции, выплату заработной платы рабочим, осуществления необходимого ремонта оборудования и пр. Предприятие, работающее по договорам с отсрочкой платежа, должно оптимально проводить свою кредитную политику, чтобы обеспечивать себя необходимым запасом денежных средств. Конечно, все фирмы стараются производить продажу товара с немедленной оплатой, но под влиянием конкуренции часто приходится соглашаться на отсрочку платежей. Продукция отправлена покупателю, запасы сократились, а дебиторская задолженность увеличилась. Затем, когда будет произведена оплата товара, фирма получит наличные средства, и дебиторская задолженность сократится. Поддержание дебиторской задолженности, так же как и запасов, требует как переменных, так и постоянных затрат, однако предоставление кредита приносит выгоду в виде увеличения объема реализации.

Одним из эффективных способов избежать дефицита оборотного капитала для торговых и производственных компаний является использования факторинга как ис-

точника финансирования, что подтверждается сохранением спроса на услуги факторинга в России на протяжении 20 лет.

Наращение сложностей с рефинансированием кредитов привело к всплеску спроса на факторинг со стороны малого и среднего бизнеса в 2014 году. Однако, опасаясь роста «плохих» активов, Факторы (факторинговая компания или банк) стали ужесточать требования к клиентам. К дополнительному снижению темпов прироста факторинговых сделок приведут введение эмбарго на часть импортной продовольственной продукции и сохранение напряженной ситуации с ликвидностью в банковском секторе.

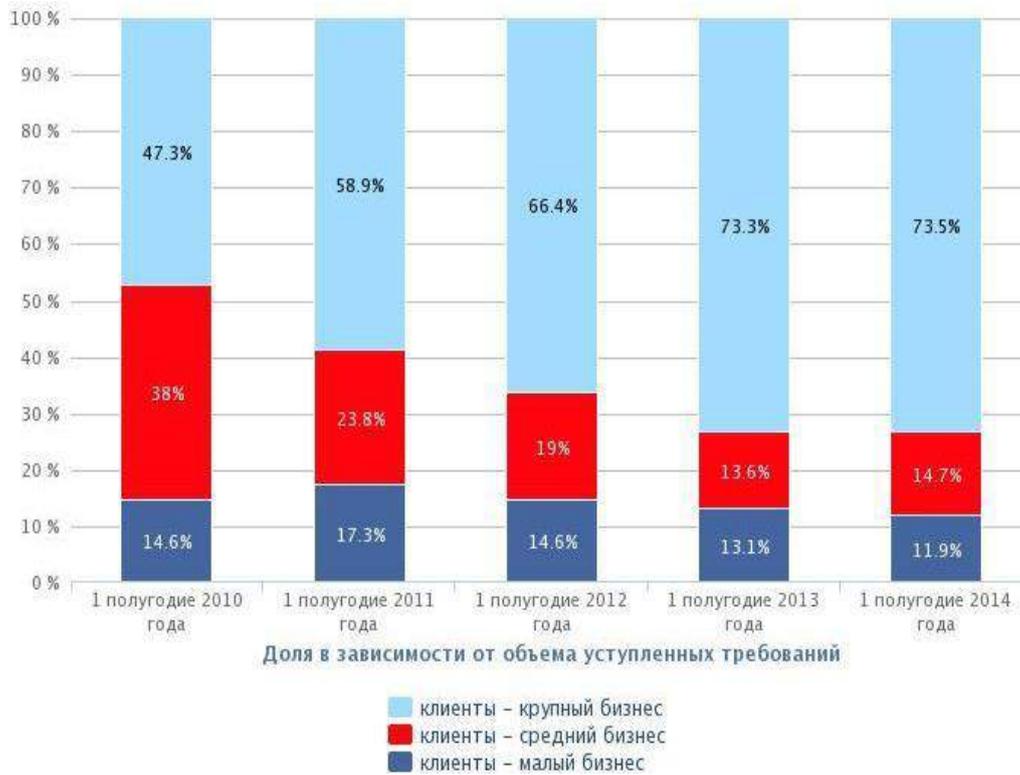
В 1 полугодии 2014 года Факторы демонстрировали разнонаправленные тенденции: часть нарастила объем сделок с крупными предприятиями (среди таких Факторов, например, ОАО "Промсвязьбанк" и ЗАО ЮниКредит Банк), а некоторые ощутимо увеличили обороты в сегменте среднего бизнеса (в их числе ОАО "АЛЬФА-БАНК", ОАО АКБ "Металлинвестбанк", ГПБ (ОАО)/ООО «ГПБ - факторинг»). В результате, в отличие от нескольких предыдущих лет, объемная доля крупного бизнеса практически не изменилась. (График 1).

Всплеск заявок на безрегрессный факторинг Факторы отметили еще во втором квартале 2014 года, однако это не привело к росту доли безрегресса — она стабилизировалась на уровне порядка 32% совокупного оборота рынка. Впервые за четыре года было отмечено снижение доли международного факторинга, сопровождавшееся падением оборотов лидера сегмента — ОАО «Промсвязьбанк» — с 9,1 млрд руб. до 5,7 млрд руб.

Во втором полугодии 2014 года темпы прироста рынка продолжили снижаться по сравнению с данными годовой давности. Причинами этому стали как дальнейшее ужесточение методик по управлению рисками рядом крупных Факторов, так и снижение оборотов и потребительского спроса на продукцию в отдельных сегментах торговли. Введение Россией «продуктовых» санкций привело к частичной переориентации предприятий, ориентированных на импорт, на внутренний рынок. В соответствии с отдельными оценками, по ряду товарных позиций доля импортных поставок, попавших под санкции, достаточно существенна и колеблется от 15 до 30%. На фоне сохраняющегося дефицита ликвидности в банковском секторе и снижения риск-аппетитов банков проблемы компаний с рефинансированием кредитов будут нарастать, что негативно отразится на качестве факторинговых портфелей.

Объем денежных требований, уступленных Факторам в 2014 году, составил около 2,06 трлн рублей, прибавив 9% по сравнению с результатами 2013 года. Положительную динамику рынку обеспечили результаты работы Факторов в 1 полугодии (+17,3%), в то время как за последние два квартала рынок практически не вырос по сравнению с аналогичными периодами прошлого года

(темпы прироста в III и IV кварталах составили 3% и 2% соответственно). Негативное влияние на объемы рынка оказали снижение спроса со стороны крупного бизнеса и изменение Факторами подходов к оценке рисков. Поддержал динамику рынка сегмент малого и среднего бизнеса (МСБ), объем сделок в котором вырос на 28% по сравнению с прошлым годом и составил, по оценкам «Эксперта РА» (RAEX), не менее 500 млрд рублей.



Ухудшение платежной дисциплины дебиторов обеспечило опережающий рост объема факторинговых операций без выплаты финансирования. Столкнувшись с ростом стоимости факторинга и ослаблением платежной дисциплины контрагентов, крупные поставщики были вынуждены всё чаще отказываться от получения финансирования, сохраняя при этом спрос на услуги Факторов по сбору платежей. В свою очередь, Факторы в условиях сжатия маржи также начали продвигать услуги по управлению дебиторской задолженностью более активно, рассчитывая таким образом увеличить долю доходов, в меньшей степени подверженных процентным рискам. В результате совокупный объем факторинговых операций без выплаты финансирования, который приходится на Факторов, предоставивших анкеты «Эксперту РА» (RAEX), вырос за год на 44%, до 214 млрд рублей.

Темпы прироста рынка факторинга в 2014 году сократились более чем втрое, с 30 до 9%. Тем не менее активизация спроса со стороны МСБ и рост объема факторинговых операций без выплаты финансирования позволили рынку превысить 2 трлн рублей. В 2015 году основной упор Факторы сделают на качество портфеля, в связи с чем среди них обострится борьба за клиентов из торговых сегментов со стабильным спросом. В результате номинальные объемы рынка по базовому сценарию снизятся на 10–15%, даже несмотря на ожидаемый эффект от начала работы Сбербанка и ускорение инфляции.

Основные тенденции 2015 года – усиление риск-менеджмента и обострение конкуренции за клиентов с устойчивым бизнесом. Развитие рынка факторинга в 2015 году будут определять повышенная стоимость заемных средств, падение потребительской активности населения и усиление проблем финансового характера у бизнеса. В зоне особого риска – компании, занятые в сферах строительства, торговли электроникой, бытовой техникой, автомобилями. Основным приоритетом Факторов в этих условиях станет ужесточение риск-менеджмента, что вынудит их сократить число универсальных предложений и чаще принимать решения индивидуально. Мы ожидаем, что участники рынка с невысокими риск-аппетитами будут в основном бороться за клиентов, занятых в сегменте торговли товарами повседневного спроса, поскольку их кризис затронет в меньшей степени. Именно обслуживание таких предприятий поддержит объемы рынка.

Базовый сценарий развития рынка «Эксперта РА» (RAEX) предполагает среднегодовую цену на нефть порядка 50 долларов США за баррель и уровень инфляции 15–17%. Реализация этих предпосылок приведет к падению объемов рынка по итогам года на 10–15%. В случае реализации оптимистичного сценария рынок по итогам 2015 года покажет динамику, близкую к нулю. Пессимистичный сценарий предполагает, что сокращение оборота рынка может достигнуть 40%. Поддержат рынок ожидаемая активизация работы ООО «Сбербанк факторинг» и

сделки с МСБ, спрос на факторинг со стороны которого будет оставаться повышенным на протяжении всего 2015 года. Номинальному росту объемов рынка способствует повышенная инфляция. Все три сценария предполагают сохранение геополитической напряженности, сокращение реального ВВП и ухудшение показателей внутреннего и внешнего торгового оборота.

На сегодняшний день, по мнению большинства специалистов, основным фактором, сдерживающим широкую экспансию факторинговых услуг, является недостаточная определенность в законодательной сфере относительно трактовки экономической сущности факторинга и связанных с ним понятий, наличие противоречий в законодательстве, касающихся лицензирования факторинговых операций.

Другой проблемой, ограничивающей использование факторинга, является законодательное ограничение на применение закрытого (конфиденциального) факторинга в России. Согласно ст. 30 (п. 1) главы 43 Гражданского кодекса РФ «Должник обязан произвести платеж финансовому агенту при условии, что он получит от клиента либо от финансового агента письменное уведомление об уступке денежного требования данному финансовому агенту и в уведомлении определено подлежащее исполнению денежное требование, а также указан финансовый агент, которому должен быть произведен платеж».

В отличие от обычного кредитования, предусматривающее обеспечение по сделке, факторинговые операции являются беззалоговыми, в связи с этим более рискованными. Поэтому к финансовому состоянию клиента стоит подходить более внимательно и основательно. Предметом анализа также должны являться дебиторская задолженность клиента в целом, правовые взаимоотношения поставщика и дебитора (договор поставки), финансовое положение и дисциплина платежей передаваемого на факторинговое обслуживание дебитора. Одним из инструментов управления рисками при факторинге является система установления лимитов. Подход к лимитированию факторинговых сделок у разных банков свой: некоторые устанавливают максимальный размер риска на одного поставщика, на одного дебитора и на одну поставку, диверсифицируя тем самым свой кредитный портфель; другие устанавливают индивидуальные лимиты финансирования как на поставщика, так и на его дебиторов на основе результатов комплексной оценки их финансового положения, а также лимиты диверсификации. Лимит диверсификации может быть установлен только в случае признания дебиторской задолженности поставщика удовлетворяющей критериям банка (отсутствие просрочек по погашению дебиторской задолженности, наличие четкая кредитная политика поставщика по отношению к покупателям, существование налаженной системы сбора дебиторской задолженности).

Проблема непрозрачности российских компаний обостряется на фоне неразвитости рынка страхования в части страхования финансовых рисков. Поэтому банки вынуждены создавать достаточные резервные фонды под возможные потери, что приводит к отвлечению денежных средств от более прибыльных проектов. В отличие от России, зарубежные компании активно прибегают к услугам

страховых компаний. Страховая компания устанавливает лимит, в рамках которого готова принять на себя кредитные риски клиента (при факторинге с регрессом) и дебиторов (при работе с безрегрессным факторингом). В данном случае проблема оценки финансового состояния заемщика перекладывается на плечи страховщика. Тем не менее, банкам стоит быть более внимательным и аккуратным при выборе страхового агента, так как неплатежеспособность последнего не даст возможность банку компенсировать образовавшиеся потери по сделке. Банкам также стоит особое внимание уделять юридической стороне вопроса страхования: все страховые случаи должны быть четко определены, иначе у страховой компании возникнет возможность не выполнять обязательство по выплатам страховых премий.

Одной из основных проблем, мешающих развитию факторинга, является недостаточное понимание сути факторинговых операций, их возможностей и выгоды. Многие путают данную операцию с покупкой долга с дисконтом. Однако сущность факторинга в том, что данная операция не предусматривает работу с безнадежными долгами. С помощью факторинга решаются такие задачи, как управления текущей задолженностью, авансирование поставщиков до момента оплаты продукции покупателями, сбор дебиторской задолженности, систематизация ее учета и оценки.

Запуск факторинга требует немалых капиталозатрат, связанных с постановкой больших инвестиций требуют высококлассное программное обеспечение как для работы самого факторингового подразделения, так и для информационно-учетного сопровождения поставщика, оплата опытного персонала, привлечение консалтинговых и юридических служб в случае необходимости. Для построения факторингового подразделения в банке, отлаживания механизмов и технологий проведения факторинговых операций требуется в среднем от 8 до 12 месяцев, что является одним из препятствий для банка, желающих как можно быстрее выйти на точку окупаемости и выходу на определенный уровень рентабельности деятельности.

Использование факторинга продиктовано высокой конкуренцией на рынке, требованиями торговых сетей к длительным отсрочкам платежа, а так же стремлением компаний увеличить свой товарный оборот и занять еще большую долю рынка. Ведь компания, использующая факторинг, не только обладает куда более широкими возможностями для ведения торговой деятельности, но и приобретает стратегического инвестора в лице Банка или Факторинговой компании.

Литература

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть 2. Глава 43. Финансирование под уступку денежного требования. Статья 824-833
2. Голикова Е.И. Факторинг: актуальные вопросы права, учета и налогообложения. - М.: Вершина, 2012
3. Вестник факторинга [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.factoringpro.ru
4. Рейтинговое Агентство «Эксперт РА» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.raexpert.ru

ПРЕФЕРЕНЦИИ ПО НАЛОГУ НА ПРИБЫЛЬ КАК ФАКТОР РОСТА НАЛОГОВЫХ РАСХОДОВ БЮДЖЕТНОЙ СИСТЕМЫ РФ

Есина Юлия Леонидовна

кандидат экон. наук, доцент, Елецкий Государственный Университет им. И.А. Бунина, г. Елец

Агафонова Елена Евгеньевна

кандидат экон. наук, старший преподаватель, Елецкий Гос. Университет им. И.А. Бунина, г. Елец

INCOME TAX PREFERENCES AS A FACTOR OF THE RUSSIAN FEDERATION BUDGET SYSTEM TAX EXPENDITURES GROWTH

Julia Leonidovna Esina, candidate of Economics, Associate Professor of YSU named after I.A. Bunin, Yelets

Elena Evgenevna Agafonova, candidate of Economics, senior teacher of YSU named after I.A. Bunin, Yelets

АННОТАЦИЯ

Налог на прибыль является источником доходов бюджета различных уровней и инструментом регулирования экономики. Установленные законодательством преференции по налогу на прибыль оказывают большое влияние на рост налоговых расходов бюджетной системы. В статье дана оценка результативности действующих и новой форм преференций - консолидированных групп налогоплательщиков.

ABSTRACT

The income tax is a source of budget revenues at different levels and a tool of economic regulation. Income tax preferences established by the legislation have a major impact on the growth of tax expenditure of the budget system. The article assesses the impact of existing forms of preferences and a new one - consolidated groups of taxpayers.

Ключевые слова: налоговые расходы бюджетной системы; налог на прибыль организаций; налоговые преференции; консолидированные группы налогоплательщиков.

Keywords: budget expenditures; corporate income tax; tax incentives; consolidated groups of taxpayers.

На разных этапах развития национальной экономической системы налог на прибыль всегда являлся одним из основных инструментов государственного регулирования. Данный налог выполняет не только фискальную функцию по аккумулированию денежных средств в различные уровни бюджетной системы, но также позволяет государству воздействовать на предпринимательскую активность и темпы развития экономики, реализуя свою социально-экономическую функцию.

Налог на прибыль организаций является одним из дискуссионных и наиболее динамично развивающихся налогов. Это выражается в большом количестве изменений, вносимых в нормативную базу по вопросам его исчисления и уплаты. Однако законодательные поправки, направленные на смягчение механизма налогообложения прибыли и стимулирование определенных видов экономической деятельности, не всегда сопровождаются ясными аргументами экономического или социального характера и на практике приводят к тому, что данный налог лидирует в составе так называемых налоговых расходов. К последним относятся выпадающие доходы бюджетной системы РФ, возникающие под воздействием целого ряда факторов. Кроме постоянного снижения количества самих плательщиков налога на прибыль и уменьшения размера налоговой базы, вызванных ухудшением экономической ситуации в стране, к ключевым факторам, обусловившим порядка 30% от общего объема налоговых расходов, можно отнести следующие.

Первым фактором, наиболее негативно повлиявшим на рост выпадающих доходов по налогу на прибыль организаций, являются изменения в законодательстве, связанные с начислением амортизации по объектам основных средств. С целью увеличения инвестиций в капитальные вложения разработан и введен в действие такой налоговый инструмент, как амортизационная премия. Данная преференция дает налогоплательщику право включать от 10 до 30% затрат на капитальные вложения в

состав расходов налогового периода, уменьшая тем самым налоговую базу по налогу на прибыль. Амортизационная премия создает мотивирующий эффект, стимулирует инвестиционную активность, является потенциалом экономического роста организаций и в настоящее время приобретает все более широкое применение у налогоплательщиков. Результаты проведенного Федеральной налоговой службой России мониторинга свидетельствуют о тенденции роста сумм амортизационной премии [1].

Амортизационная премия не освобождает налогоплательщика от уплаты налога на прибыль, а предоставляет лишь отсрочку в платеже. Кроме того, вводя изменения в амортизационную политику, государство рассчитывало на долгосрочный эффект и отдачу инвестиций в будущем путем создания новых рабочих мест, расширения объемов реального производства, увеличения конечных финансовых результатов и роста налоговых поступлений в бюджетную систему. Однако в условиях нестабильной экономической ситуации в стране стимулирующее воздействие амортизационной премии остается в значительной мере нереализованным и рассчитывать на компенсацию текущих потерь бюджетов в ближайшее время не приходится.

Третьим отрицательным фактором, в значительной степени обусловившим рост расходов бюджета по налогу на прибыль, являются убытки прошлых лет, уменьшающие налоговую базу текущего налогового периода. Данная преференция направлена на формирование более прозрачной отчетности и повышение уровня инвестиционной привлекательности, а также на получение своего рода компенсации за понесенные убытки. Налоговым кодексом РФ установлена возможность переноса всей суммы убытка в течение 10 лет, следующих за годом получения. Несомненно, такая льгота ведет к значительным потерям налоговых поступлений, как в федеральный бюджет, так и в бюджеты субъектов РФ. По данным Феде-

ральной налоговой службы только в 2012 году сумма недопоступления налога на прибыль организаций в связи с уменьшением налоговой базы на сумму убытка или его части в целом по РФ составила 134 398,9 млн. руб., в 2013 году - 95 894,5 млн. руб., в 2014 году - 98 154,8 млн. руб.

Лидером по данной статье бюджетных расходов является ЦФО, на который приходится около 50% от общей суммы недопоступления налога, при этом на Москву и Московскую область приходится более 90% недопоступлений ЦФО [1].

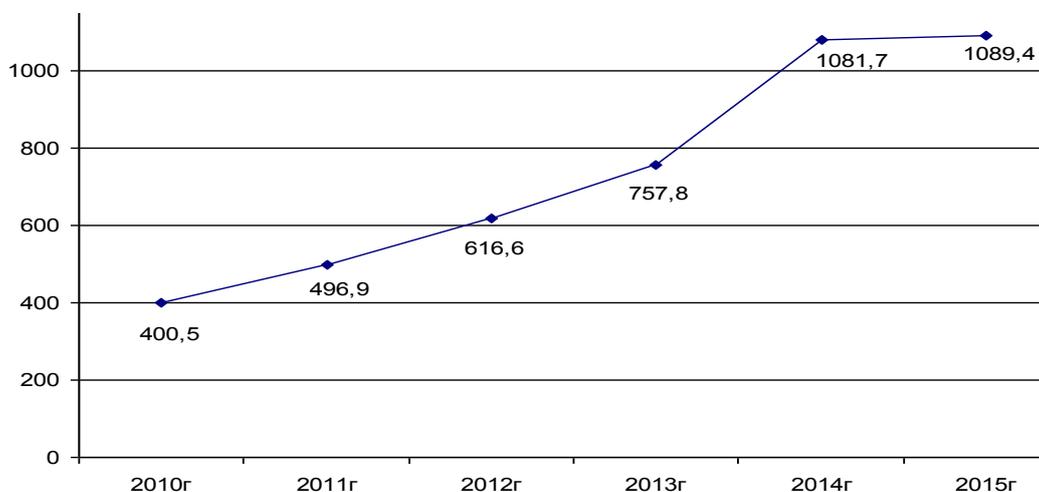


Рисунок 1. Динамика суммы амортизационной премии, на начало года, млрд. руб.

Дополнительным фактором, оказавшим существенное влияние на увеличение суммы выпадающих доходов, стали пониженные ставки по налогу на прибыль организаций, определяемые Налоговым кодексом и законами субъектов РФ. В отношении сумм налога на прибыль, зачисляемых в федеральный бюджет, Налоговый кодекс РФ ст. 284 устанавливает льготную налоговую ставку 0% для организаций - резидентов технико-внедренческой особой экономической зоны, резидентов туристско-рекреационных особых экономических зон, объединенных решением Правительства РФ в кластер, для организаций - участников свободной экономической зоны, для организаций, получивших статус резидента территории опережающего социально-экономического развития. С 1 января 2014 года нулевая ставка по налогу на прибыль, зачисляемому в федеральный бюджет, установлена для участников региональных инвестиционных проектов на территориях отдельных регионов, осуществляющих инвестиционные проекты на условиях государственно-частного партнерства.

Налог на прибыль организаций формирует доходную часть не только федерального бюджета, но в большей

мере доходы региональных бюджетов. При этом в отношении сумм налога на прибыль, зачисляемых в региональный бюджет, субъектам РФ предоставлено право снижать налоговую ставку для отдельных категорий налогоплательщиков в пределах норм, определенных Налоговым кодексом. На практике большинство регионов России используют ставку в размере 13,5% применительно к определенным объектам налогообложения. В частности, сюда относят прибыль организаций - резидентов промышленных парков, технопарков, участников особых экономических зон различного уровня, прибыль организаций, реализующих инвестиционные проекты на территории муниципальных образований и др.

С учетом постоянного расширения категорий налогоплательщиков, которым по решению законодательных органов субъектов РФ предоставлены налоговые льготы, сумма недопоступления налога на прибыль имеет тренд роста [1].

Наиболее сложным и обсуждаемым фактором, повлиявшим на уменьшение поступлений налога на прибыль, зачисляемого в бюджетную систему Российской Федерации, является создание Консолидированных групп налогоплательщиков (КГН).



Рисунок 2. Динамика сумм недопоступления налога на прибыль, на начало года, млрд. руб.

Этот новый для России механизм объединения налогоплательщиков налога на прибыль организаций был введен с 1 января 2012 года Федеральным законом от 16.11.2011 года № 321-ФЗ, который дополнил действующие нормы Налогового кодекса РФ соответствующей главой. Следует отметить, что данный закон ориентирован на холдинговые структуры, связан с переходом на международные стандарты финансовой отчетности и призван обеспечить снижение налоговой нагрузки на крупный бизнес. В соответствии с законом создание КГН направлено на решение следующих задач:

- предоставление налоговой преференции путем возможности суммирования прибыли и убытка участников консолидированной группы при исчислении налога на прибыль;
- устранение стимулов (снижение риска) использования трансфертных цен при совершении сделок в целях налогообложения прибыли внутри холдинга;
- сглаживание негативных для бюджетной системы последствий, вызванных перемещением налоговой базы по налогу на прибыль организаций между субъектами РФ;
- облегчение налогового администрирования в результате переложения основных обязанностей

налогоплательщика налога на прибыль в рамках одной группы на одну организацию.

Условия консолидации стали наиболее привлекательными, в первую очередь, для ведущих холдингов газовой и нефтяной отраслей, а также металлургии и ряда других. Одним из первых КГН из 50 участников зарегистрировано ОАО «Газпром». Ответственными налогоплательщиками консолидированных групп также являются ОАО «Лукойл», ОАО «НК Роснефть», ОАО «АК «Транснефть», ОАО «Атомэнергпром», ОАО «Связьинвест», ОАО «Северо-западный Телеком» и другие. Всего только за 2012 год в России было создано 11 КГН, объединивших 197 организаций. В 2013 году к ним присоединились еще 4 КГН, увеличив общее число участников до 313 организаций. С начала 2014 года были образованы 2 КГН и одна ликвидирована. В настоящее время на территории РФ функционирует 16 КГН при общем количестве участников 398 организаций [1].

Вместе с тем по результатам контрольной проверки, проведенной Счетной палатой Российской Федерации в 2014 году, оценка эффективности деятельности КГН за 2012-2013 годы не однозначна [2].

Таблица 1

Влияния создания КГН на сумму налога на прибыль, зачисляемого в бюджетную систему РФ, млрд. руб.

	2012г			2013г			Сумма отклонений
	без КГН	с КГН	отклонение	без КГН	с КГН	отклонение	
Консолидированный бюджет РФ	493,1	484,3	-8,8	461,7	443,4	-18,3	-27,1
Федеральный бюджет	51,0	50,5	-0,5	48,1	46,2	-1,9	-2,4
Консолидированные бюджеты субъектов РФ	442,1	433,8	-8,3	413,6	397,2	-16,4	-24,7

Так под воздействием совокупности экономических и законодательных факторов, по отношению к 2012 году поступления платежей по налогу на прибыль организаций от КГН снизились в 2013 году на 145,7 млрд. руб. или 29,5%. При этом только 16,4 млрд. руб. или 11,2% от общего объема снижения произошло счет консолидации убытков внутри КГН.

Если в 2012 году снижение поступления налога на прибыль организаций в результате деятельности КГН наблюдалось в 18 субъектах РФ и составило 60,8 млрд. руб., то в 2013 году данное снижение было отмечено уже в 20 субъектах и составило 63,7 млрд. руб. Следует отметить, что более половины от этой суммы (41,5 млрд. руб. в 2012 году и 34,3 млрд. руб. в 2013 году) приходится на Москву. Такие существенные потери связаны с тем, что при создании КГН их платежи по налогу на прибыль уже не мобилизуются в столице, где зарегистрированы крупные холдинги, а распределяются между регионами, в которых расположены производственные мощности, находится персонал и осуществляется производственная деятельность. При этом проблема перераспределения прибыли актуальна и для многих других субъектов РФ, в которых зарегистрированы головные организации холдингов или, так называемые, центры образования прибыли. Их общие потери доходов от влияния КГН за 2012 и 2013 годы составили более 5 млрд. руб.

Однако в целом, от введения механизма консолидации большинство субъектов РФ получили положитель-

ный эффект. В 2012 году их количество составило 65 субъекта или 78% от общего количества, а в 2013 году 62 субъекта или 76% от общего количества при росте объема поступлений по налогу на прибыль организаций 52,6 млрд. руб. и 47,3 млрд. руб. соответственно.

Создание КГН по налогу на прибыль организаций является неоднозначным процессом и привело к возникновению ряда проблем. Перераспределением прибыли участников КГН между регионами существенно сокращает доходную базу отдельных субъектов РФ, в первую очередь, в которых бюджетная обеспеченность ниже средне-российского показателя, и вызывает необходимость оказания им финансовой поддержки. Кроме того, данный факт создает трудности при оценке степени достаточности финансовых ресурсов и прогнозировании своих доходов в рамках каждого региона.

Ухудшение внешнеполитической обстановки и введение санкций негативно отразились на экономической ситуации в стране, обусловили прогнозы ухудшения финансовых результатов деятельности организаций и существенного сокращения поступлений платежей по налогу на прибыль. В данной ситуации возникла необходимость корректировки переноса убытков в рамках КГН.

При создании КГН контрольная функция, по сути, была передана самим организациям – участникам группы. Как следствие, на современном этапе контроль за их деятельностью со стороны налоговых органов является

не достаточно эффективным и требует необходимости совершенствования механизма налогового администрирования.

Выпадение бюджетных доходов по налогу на прибыль от КГН во многом связано с предоставлением их участникам региональных налоговых льгот. Пониженные налоговые ставки применялись участниками 8 КГН. В результате налог на прибыль в бюджеты регионов был понижен за 2012 год на 20,4 млрд. руб., за 2013 год – на 18,6 млрд. руб. В этой связи необходима целенаправленная работа по инвентаризации установленных на федеральном и региональном уровнях льгот по налогу на прибыль, которая позволит определить их эффективность и целесообразность.

В настоящее время в российской налоговой системе действует около 200 различных льгот и преференций, в том числе по налогу на прибыль организаций. Несмотря на то, что предоставление налоговых стимулирующих механизмов и налоговых льгот напрямую не влечет

расходования бюджетных средств, указанные меры обобщаются сокращением доходов бюджетной системы Российской Федерации и тем самым уменьшают ресурсы государства, необходимые для решения поставленных перед ним задач.

При этом необходима систематизация действующих налоговых льгот, их оценка, выявление проблем администрирования и определение налоговых льгот, которые наиболее востребованы в целях модернизации производства и внедрения инноваций.

Литература

1. Официальный сайт Федеральной налоговой службы России. – Режим доступа: <http://www.nalog.ru/>
2. Бюллетень Счетной палаты №9 (сентябрь) 2014 г. // Официальный сайт Счётной палаты РФ. – Режим доступа: <http://audit.gov.ru/activities/control/>

ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ ИННОВАЦИЯ: ОТ ИДЕИ К ГЛОБАЛЬНОМУ ПРОИЗВОДСТВУ

Жданов Дмитрий Викторович

Магистрант 1 курса, Новосибирский Государственный Технический Университет, Г. Новосибирск

Клавсуц И.Л.

Научный руководитель к.т.н., доцент

TECHNOLOGICAL INNOVATION: FROM IDEA TO GLOBAL PRODUCTION

Zhdanov Dmitriy, Master student of Novosibirsk State Technical University, Novosibirsk

Scientific adviser: Candidate of Science, assistant professor Klavuts I.L.

АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются проблемы энергосбережения и энергопотребления, термин инновация, а также инновационное научно-производственное предприятие и его инновационная стратегия. При исследовании были изучены различные подходы к определению инновации. Были определены ключевые факторы успеха организации.

ABSTRACT

In article you can see problems of energy saving, energy consumption, determination «innovation» and information about innovative Scientific and Industrial organization and its innovation strategy. In research different points of view of innovation were reviewed and key success factors for innovative organization were found.

Ключевые слова: Инновация; энергосбережение; энергопотребление; инновационный менеджмент.

Keywords: innovation; energy consumption; energy saving; innovation management.

С каждым днем население нашей планеты увеличивается: так в 1999-ом году появился на свет шестимиллиардный человек, а в 2011 население составило уже 7 миллиардов. С ростом населения и научно-техническим прогрессом растет и энергопотребление земель. В связи с этим остро встает вопрос энергосбережения. На примере компании ООО «АВЭК», которая производит инновационное запатентованное более чем в 40 странах мира устройство NORMEL рассмотрим, что любые проводимые компанией изменения в области технологий неизбежно влекут за собой изменения в модели и процессах её бизнеса и наоборот. Соответственно, чтобы внедрение инновации прошло успешно, компании должны синхронизировать технологические изменения с изменениями своей бизнес-модели.

Прежде рассмотрим сам термин инновации.

«Инновация — введённый в употребление новый или значительно улучшенный продукт (товар, услуга) или

процесс, новый метод продаж или новый организационный метод в деловой практике, организации рабочих мест или во внешних связях.» [5]

«Инновация есть внедрение какого-либо нового или значительно улучшенного продукта (товара или услуги) или процесса, нового метода маркетинга или нового организационного метода в деловой практике, организации рабочих мест или внешних связях.» [9, с.7]

Инновация - это

- Результат научно-технического прогресса (новые продукты и технологии)
- Результат творческого процесса - новые потребительские стоимости, применение которых требует от использующих их лиц изменения привычных стереотипов деятельности или навыков.
- Результат творческой деятельности направленный на разработку, создание и распространение новых

видов изделий, технологий, внедрение новых организационных решений и т. д., удовлетворяющих потребности человека и общества, вызывающих вместе с тем социальные и другие изменения

- Новый способ удовлетворения потребностей обеспечивающий прирост полезного эффекта и, как правило, основанный на достижениях науки и техники. Йозеф Шумптер выделял следующие виды инноваций:
 - новое, т. е. еще неизвестное в сфере потребления благо либо новое качество известного блага;
 - новый, более эффективный метод производства известной продукции;
 - открытие новых закономерностей сбыта известной продукции;
 - открытие новых источников сырья или производства полуфабрикатов;
 - реорганизация производства, ведущая к подрыву какой-то установившейся в нем монополии.

Инновации классифицируют по следующим признакам:

В зависимости от технологических параметров –

- продуктовые инновации,
- процессные инновации,
- маркетинговые инновации,
- организационные инновации,

По типу новизны:

- новые отрасли в мире,
- новые отрасли в стране,
- новые отрасли для данного предприятия (группы предприятий).

По месту в системе (на предприятии, в фирме):

- инновации на входе предприятия,
- инновации на выходе предприятия,
- инновации системной структуры предприятия

В зависимости от глубины вносимых изменений:

- радикальные (базовые);
- улучшающие;
- модификационные (частные).

Классификация инноваций по степени значимости и сфере приложения:

- радикальные и
- инкрементальные.

В своей книге «Работающая инновация. Как управлять, измерять и извлекать из нее выгоду» («Making Innovation Work») американские специалисты Тони Давила (Tony Davila), Марк Дж.Эпштейн (Mart J. Epstein) и Роберт Шелтон (Robert Shelton) рассматривают три типа инноваций:

1. постепенные или инкрементальные (incremental),
2. полурадикальные (semi-radical) и
3. радикальные (radical).

Радикальные или базисные инновации – это, как правило, фундаментальные технологические новшества, которые определяют формирование новых направлений в развитии науки и техники и, в том числе, создание новых отраслей в экономике.

Постепенные или инкрементальные инновации приводят к незначительным усовершенствованиям существующих товаров и бизнес-процессов, оттачивают уже существующие области деятельности, созданные радикальными нововведениями. В этом случае возникают процессы или продукты, более совершенные, чем их предшественники, в том, что касается качества, надежности, возможностей применения или эффективности использования.

Инкрементальные инновационные изменения в свою очередь разделяются на улучшающие инновации – постепенные, не ключевые рационализации и модификационные инновации, то есть, частные, не радикальные, частично улучшающие изменения, улучшения и модернизации техники, технологий, процессов.

В Научно-исследовательском институте системных исследований (РНИИСИ) разработана расширенная классификация инноваций с учетом сфер деятельности предприятия. По этому признаку выделяются инновации: технологические; производственные; экономические; торговые; социальные; в области управления.

Также инновации классифицируют по воздействию на рыночные возможности:

1. Регулярные инновации,
2. революционные,
3. нишеобразующие,
4. архитектурные.

Далее рассмотрим энергопотребление и энергопроизводство в странах ЕС (таблицы 1,2) [6] (Были выбраны именно эти страны, так как все остальные не включенные в список производят менее 50 ГВт/ч в год или не имеют своей электроэнергии.)

Производство в большинстве стран выросло незначительно, а в ряде даже снизилось, например, в Великобритании и Испании. В тоже время потребление с каждым только растет.

Для решения данной проблемы существует готовое решение в виде инновационного запатентованного устройства компании ООО «АВЭК» - нормализаторы переменного напряжения NORMELTM.

Таблица 1

Производство электроэнергии в странах ЕС

Место	Страна	Производство эл.энергии, ГВт*ч	
		2010	2013
1	Германия	621000	633600
2	Франция	573200	568300
3	Великобритания	381200	356600
4	Испания	300400	285300
5	Италия	298200	288400
6	Польша	157400	162400
7	Швеция	154400	160400
8	Норвегия	124500	134200
9	Нидерланды	114800	95100
10	Швейцария	71200	73400
11	Австрия	70800	67700

Таблица 2

Потребление электроэнергии в странах ЕС

Место	Страна	Потребление в кВтч/Год оценки	
		2010	2012
1	Германия	547 300 000 000	582 500 000 000
2	Франция	447 200 000 000	462 900 000 000
3	Великобритания	357 000 000 000	346 000 000 000
4	Италия	315 000 000 000	307 200 000 000
5	Испания	276 100 000 000	284 119 000 000
6	Швеция	134 500 000 000	139 405 000 000
7	Польша	129 300 000 000	144 135 000 000
8	Норвегия	128,800,000,000	122 074 000 000
9	Нидерланды	124,100,000,000	116 266 000 000
10	Бельгия	84,880,000,000	90 204 000 000
11	Австрия	68,370,000,000	69 817 000 000
12	Швейцария	62 000 000 000	63 450 000 000
12	Чешская республика	61 650 000 000	66 222 000 000
13	Греция	58,280,000,000	59 024 000 000

ООО «АВЭК» – инновационное предприятие по разработке и производству принципиально нового запатентованного энерго-ресурсосберегающего оборудования.

Бренд NORMELTM – официально зарегистрирован в Федеральном институте промышленной собственности (ФИПС).

Инновационная технология включена в программу энергосбережения РФ

В основе работы устройства NORMELTM лежит инновационная технология энергосбережения и улучшения качества электроэнергии.

Изобретение запатентовано в странах: РФ (Патент РФ RU № 2237270 C1 от 9.01.2003; Патент РФ RU № 2377630 C1 РФ от 16.09.2008); США (United States Patent № 7.816.894 «Method and Apparatus for Regulating Voltage», filing date 06/20/2007 date of publication - October 19.2010); ЕС, СНГ, Украине, Таиланде.

Экономический эффект от применения устройства NORMELTM:

- Получить экономию потребляемой электроэнергии от 7 до 20% в зависимости от характера электрической нагрузки;
- Высвободить дополнительную мощность, т.е. разгрузить питающие линии, что повысит их нагрузочную способность и позволит дополнительно подключать потребителей
- Увеличить ресурс подключенного как бытового, так и технологического оборудования в 2,5-3 раза.
- Совокупный экономический эффект от применения этого устройства может достигать 50%, а именно, за счет улучшения качества и снижения потребления электроэнергии.

Внедрение инновационного устройства NORMELTM проходит успешно, начиная с 2010 года за счет реализации инновационной стратегии научно-производственного предприятия ООО «АВЭК», позволяющей синхронизировать технологические изменения с изменениями своей бизнес-модели. Как известно, бизнес-модель описывает способ создания, продажи и доставления ценности клиентам компанией. Конкурентным преимуществом научно-производственного предприятия ООО «АВЭК», является то, что его инновационная стратегия

охватывает сразу три сферы, в которых изменение бизнес-модели может стимулировать инновацию:

1. Ценностное предложение (Value proposition) - продукт NORMELTM
2. Цепочка поставок (Supply chain) – дилерская сеть + открытие представительств в странах РФ, ЕС, СНГ, США, АСЕАН
3. Целевой потребитель (Target customer) – любой потребитель электроэнергии в мире (здания, сооружения, уличное освещение).

Это связано с прорывным характером инновационного продукта, производимого предприятием. Для достижения такого результата используются шесть специальных рычагов инноваций (Six levers of innovations). Эти рычаги объединены в две модельные группы: Технологические инновации (Technology model) и Инновации бизнес-модели (Business model).

Список литературы

1. Давила Т., Эрштейн М.Д. Работающая инновация. Как управлять, измерять и извлекать из нее выгоду. – Белгород: Изд-во Баланс Бизнес Букс, 2007.
2. Клавсуц И.Л.. Стратегический менеджмент. Учебник. И.Л. Клавсуц., Русин Г.Л. Цомаева И.В. / под ред. И.Л. Клавсуц. - Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2014, - 188 с. ISBN 978-5-7782-2480-3
3. Клавсуц И.Л., Клавсуц Д.А., Филиппова Т.А. Управление энергосбережением на промышленном предприятии \ Материалы II Всероссийской конференции «ИННОВАЦИОННАЯ ЭНЕРГЕТИКА» (с международным участием), Тематический раздел «Экономические и правовые вопросы инновационного развития энергетики». 10-12 ноября 2010 - Новосибирск.
4. Клавсуц И. Л. Стратегический менеджмент: учебник / И. Л. Клавсуц, Г. Л. Русин, И. В. Цомаева; под ред. И.Л.Клавсуц. - Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2014. - 188 с. - 500 экз. - ISBN 978-5-7782-2480-3.
5. Федеральный закон №254 от 21.07.2011 «О внесении изменений в Федеральный закон „О науке и государственной научно-технической политике“» //Российская газета – 2011, июль.

6. BP Statistical Review of World Energy June 2014 – режим доступа к изд: <http://www.bp.com/content/dam/bp/pdf/Energy-economics/statistical-review-2014/BP-statistical-review-of-world-energy-2014-full-report.pdf>
7. Integration innovative method of demand side management in smart grid / I. L. Klavsuts, D. A. Klavsuts, S. V. Levinzon // 47 International Universities Power Engineering Conference (UPEC): proc., United Kingdom, London, 4–7 Sept. 2012. – Piscataway: IEEE, 2012. – Art. 6398686 (4 p.)
8. Klavsuts D. A. Aspects of evaluating the efficiency of introducing innovative method and technology demand side management in smart grid system / D. A. Klavsuts, L. Klavsuts, G. L. Rusin // 48 International universities' power engineering conference (UPEC), Ireland, Dublin, 2-5 Sept. 2013: [proceedings]. - Dublin: IEEE, 2013. - 5 p.
9. Oslo Manual. Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data. 3rd edition. A Joint Publication of OECD and Eurostat. OECD/EC, 2005

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА МЕТОДИК ИССЛЕДОВАНИЯ МОТИВАЦИИ ТРУДОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Залуцкая Наталья Сергеевна

*Ассистент, Иркутский филиал Московского государственного университета гражданской авиации,
г. Иркутск*

COMPARATIVE CHARACTERISTICS OF RESEARCH TECHNIQUES WORK MOTIVATION

Zalutskaya Natalia, assistant, Irkutsk branch of the Moscow State University of Civil Aviation, Irkutsk

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены проблемы мотивации труда. Определены основные критерии оценки замотивированности сотрудников, используемые различными методиками. Определена область применимости существующих в настоящее время и получивших наибольшее распространение методов сбора информации, применяемых в различных методиках исследования мотивации труда. Для сравнения наиболее известных методик, выявления общего у них, а также достоинств и недостатков проведена разбивка на этапность. На основе этого анализа сделан вывод о целесообразности применения данных методик для решения конкретных задач.

ABSTRACT

The article deals with the problem of motivation. Certain basic criteria for evaluating zamotivirovannosti employees used various techniques. The region of applicability of currently available and is most prevalent methods of data collection used in various techniques of research motivation. For comparison, the most famous methods to identify common between them, as well as the advantages and disadvantages of breakdown held on phasing. On the basis of this analysis concluded that the appropriateness of these techniques to solve specific problems.

Ключевые слова: мотивация труда; методики исследования мотивации труда.

Key words: labor motivation; research methodology motivation.

Неоспоримое влияние на производительность труда на предприятии и качество производимых благ (товаров и услуг) оказывает уровень замотивированности сотрудников. Также как удовлетворенность клиентов повышает их желание платить деньги и приобретать продукцию и услуги своих поставщиков, высокий уровень мотивации работников усиливает их желание работать в интересах и на благо своего предприятия. Оценка замотивированности работников дает важную информацию о том, чем довольны или недовольны сотрудники, и по каким направлениям следует совершенствовать систему стимулирования персонала. Именно на получение такой информации и направлены известные методики исследования мотивации трудовой деятельности.

Каждый элемент (фактор) удовлетворенности трудом представляет собой слагаемые ряда частных элементов. Набор их весьма разнообразен, что, по-видимому, определяется, с одной стороны, целями исследования и пониманием основных элементов труда их авторами, а с другой стороны, спецификой объектов исследования.

Анализ механизмов мотивации трудовой деятельности – процедура сбора, накопления и систематизации

фактического материала, который (материал) позволяет охарактеризовать состояние проблем в мотивации трудовой деятельности и стимулирования персонала и является базой для совершенствования и инновации в этой области [2, стр. 137].

Основой, определяющей успех проведения любого исследования, является его методика.

Методика анализа механизма мотивации трудовой деятельности – это результат определения совокупности используемых методов и логически выверенное описание последовательности проведения мероприятий по применению этих методов, обработке и интерпретации полученных результатов [2, стр. 137].

Типовые методики разработаны специалистами в области экономики и социологии труда, могут применяться без существенной коррекции в любой организации. Чаще всего такие методики имеют фундаментальную научную основу, апробированы на практике, но в то же время не учитывают специфику проблем мотивации персонала конкретной организации, поэтому часто требуется соответствующая адаптация методики к реалиям организа-

ции. А оригинальные методики хоть и разработаны персонально для организации с конкретной исследовательской целью, не гарантируют решение этой проблемы, а требуют высоких затрат (чаще всего разработкой занимаются внешние привлеченные консультанты).

Комплексные методики предполагают охват многих факторов одним исследованием, соответственно дают широкий обзор проблемы и больше оснований для принятия управленческих решений в проблемной области. Но такие опросники громоздки как в заполнении, так и в обработке результатов. Специализированные опросники же значительно ниже по трудоемкости в сборе и интерпретации информации, но велик риск потратить ресурсы неэффективно, т.к. существует вероятность неверного определения направления исследования.

Научно-исследовательские методики разработаны на основе передового опыта, успешно апробированы на практике и подтверждены документально, поэтому позволяют получить довольно таки достоверные результаты и сделать комплексное, качественное заключение по результатам анализа. Работа с научно-исследовательскими методиками требует соответствующей подготовки от специалиста. Это не всегда «по карману» компании, разработать несложную эмпирическую методику, обработать по ней статистические данные и сформулировать на основе этих данных заключение по силам практически любому специалисту по управлению персоналом. Но у эмпирических методик велик риск недостоверности полученных сведений.

Разовые методики в отличие от мониторинговых не позволяют выявить закономерности изучаемого процесса, проследить его динамику.

Высокая стоимость разработки или приобретения программного продукта автоматизированной методики окупается на стадии обработки и сведения результатов, так как обработка бумажных носителей (анкет) имеет очень высокую трудоемкость и риск ошибочных расчетов.

В настоящее время наибольшее распространение получили десять методик исследования мотивации труда: JDI, JDI – 1, метод сегментов, исследование о соотношении внутренней и внешней мотивации, построение «Мотивационного профиля», Методика выявления мотивов труда и отношения к труду, Методика формирования нормативных мотивов, Методика исследования мотивации управленческого труда, «Персонал предприятия и удовлетворенность трудом», «Мотивация – стимул».

Для сравнения этих методик, выявления общего, а также достоинств и недостатков проведем разбивку на этапность:

- задачи исследования;
- инструментарий исследования;
- оценочные критерии;
- практические результаты методики.

Для удобства представления информации представим проведенный анализ в табличной форме (таблица 1).

Таблица 1

Описание этапности для методик оценки мотивации труда

Методика	Задачи исследования	Инструментарий исследования	Оценочные критерии	Результаты исследования
JDI	Оценка удовлетворенности трудом	Семибалльная шкала семантической дифференциации в анкетировании	«плохой» /... / «хороший»	Комплексное изучение отношения персонала к труду
JDI-1	-//-//-	Двубалльная шкала оценки в анкетировании	«да» / «нет»	-//-//-
Метод сегментов	Изучение отдельных сегментов удовлетворенности трудом	Пятибалльная шкала оценки в сегментированном опроснике	«очень неудовлетворен»/ ... / «очень удовлетворен»	Сегментированный подход к интерпретации результатов
Исследование о соотношении внутренней и внешней мотивации	Оценка трех составляющих мотивации: - ВМ, - ВПМ, - ВОМ	Опросник	ВМ>ВПМ>ВОМ / ВОМ>ВПМ>ВМ	Выявление мотивации, оказывающей наибольшее влияние на работника (ВМ, ВПМ или ВОМ)
Построение Мотивационного профиля	Выявление мотивационных факторов, оказывающих доминирующее влияние на работника	Распределение баллов влияния между ответами- утверждениями	Балльная оценка 12 факторов	Построение графического мотивационного профиля
Методика выявления мотивов труда и отношения к труду	Изучение отношения к труду и его мотивов: мотивы основной и дополнительной занятости и мотивы смены работы	Социологические опросы значительного числа респондентов	Четырехуровневая шкала оценки	Дифференциация специалистов по группам и уровню трудовой мотивации
Методика формирования нормативных мотивов	Определение степени выраженности различных мотивов	Диагностическая анкета	Сравнение полученных данных с нормативными	Рекомендации по развитию мотивов у

Методика	Задачи исследования	Инструментарий исследования	Оценочные критерии	Результаты исследования
				различных групп работников
Методика исследования мотивации управленческого труда	Исследование структуры мотивации руководителей, состояния удовлетворенности трудом, выявления мотивационного профиля	Анкетирование и экспертный опрос	Ранг важности фактора мотивации	Выявление факторов мотивации, оказывающих наибольшее влияние
«Персонал предприятия и удовлетворенность трудом»	Изучение мотивационной структуры и методов стимулирования	Опросник	Три типа мотивации: I тип - ценностная ориентация; III тип - прагматическая ориентация; II тип – ценности сбалансированы	Определяется тип мотивации – преимущественная направленность деятельности индивида на удовлетворение определенных групп потребностей
«Мотивация – стимул»	Анализ интересов и характера работников	Опросник	Мотивационные типы: -класс избегательной мотивации; -класс достижительной мотивации	Составление мотивационного профиля работника, показывающего степень присутствия каждого мотивационного типа

Все рассмотренные научно-исследовательские методики оперируют анкетами, как методом сбора информации. Опросники имеют различное количество вопросов и блоков вопросов, а также различные оценочные критерии, представленные семантическими либо балльными шкалами.

С помощью данных методик можно оценить, как общую удовлетворенность персонала трудом на предприятии (методики JDI, JDI-1, метод сегментов), так и отдельных групп, например, управленческого аппарата (методика исследования мотивации управленческого труда); изучить персонально мотивационный профиль каждого работника (методика построения мотивационного профиля, методика «мотивация – стимул»).

Некоторые методики подходят для изучения мотивационной структуры на основе выделения типов мотивации (концепция исследования о соотношении внутренней и внешней мотивации, методика «Персонал предприятия и управление трудом»).

А другие методики позволяют провести социологические опросы на предмет выявления, определенных тенденции в обществе (методика выявления мотивов труда и

отношения к труду, методика формирования нормативных мотивов).

Список литературы

1. Здравомыслов А.Г., Рожин В.П., Ядов В.А. Человек и его работа. — М.: Мысль, 1967. — С. 388-398.
2. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности: Учебник / Под ред. А.Я. Кибанова. — М.: ИНФРА-М, 2011. — 137 с.
3. Мотивация трудовой деятельности персонала: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Управление персоналом», «Организационное поведение», «Мотивация персонала» / Т.О. Соломанидина, В.Г. Соломанидин. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. — 321 с.
4. Патрушев В.Д., Калмакан Н.А. Удовлетворенность трудом: Социально-экономические аспекты/ Ин-т социологии. — М.: Наука, 1993. — С. 25-27.
5. Ядов В.А. Социально-психологический портрет инженера. — М.: Мысль, 1977. — С. 171.
6. Stolberg R. Arbeitszufriedenheit- und praktische Probleme. -Berlin, 1968. — С. 19-21.

СТРАХОВАНИЕ БАНКОВСКИХ РИСКОВ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА

Иванова Анна Александровна

«Северо-кавказский федеральный университет, г. Ставрополь»

В настоящее время в банках разработаны два основных способа борьбы с рисками: первый – принятие и утверждение невероятно большого количества внутренних положений, правил и инструкций, включая разра-

ботку плана действий в условиях форс-мажорных обстоятельств; второй – формирование резервов и сбережений на возможные убытки и потери.

Как у первого, так и у второго варианта есть свои минусы и недостатки, один из которых – сомнительная

эффективность в тех условиях, действительно серьезных потрясений.

Однако существует и третий способ оптимизации банковских рисков, который пока не получил достаточно широкого распространения, как первые два, но весьма стремительно набирает обороты в последние годы. В отличие от прочих методов, он позволяет в случае наступления риска реально возместить ущерб, убытки и прочие неприятности материального характера, причем действительной компенсацией.

Речь идет о страховании банковской деятельности и рисков.

Кризис вызвал весьма реверсивные изменения стоимости страхования различных видов рисков. В большей степени, резко повысилась стоимость страхования рисков с высокой долей человеческого фактора; а именно, полисы страхования банкоматов и наличности в них стоят сейчас в несколько раз больше, чем в годы до кризиса. А ценовая политика страхования «стандартных» видов рисков, таких как недвижимость, движимое имущество, автострахование, наоборот, существенно упала в цене – в некоторых случаях до уровня, который иначе, как убыточным, не назовёшь.

На рынок банковского страхования кризис оказал двоякое влияние. С одной стороны – резкое сокращение объемов, с другой – оздоравливающий эффект.

Кризис стал чем-то вроде «явления истины», Основное «открытие» состоит в том, что страховка – это не финансовая ловушка и не формальность, а на самом деле инструмент, который поможет защититься от форс-мажорных обстоятельств.

К основным претензиям, которые предъявляет банк к страховщикам как правило, относят невысокую прозрачность работы страховых компаний, по факту страховую деятельность на рынке ведут порядка 50 – 60 страховщиков. В основном претензии со стороны банков вызваны недостаточной готовностью немалой части страховщиков разрабатывать и внедрять специальные условия страхования банковских рисков. Как правило, типовые формы договоров страхования и условия, которые содержатся в правилах страхования, редко удовлетворяют пожеланиям банка. Многие страховщики не всегда охотно идут на изменение типовых форм договоров и отдельных положений правил, чем лишают себя возможности плодотворно сотрудничать с банками.

Основопологающим критерием для банка при выборе надежного партнера среди страховых компаний положено считать финансовую устойчивость страховщика и, следовательно, его возможность в срок выполнить свои обязательства. Кроме того, для банков, которые имеют разветвленную региональную сеть, очень важно наличие представительств компании-партнера в регионах присутствия банка.

Также основным конкурентным преимуществом страховщика целесообразно считать стоимость страхования. При прочих равных (уровне страхового покрытия и тому подобных неценовых факторах) преимущество получит тот страховщик, который предоставит более низкую ценовую политику по страхуемому риску.

Среди российских страховщиков нет единых условий страхования, и конкурентное преимущество страховщика обычно складывается из нескольких параметров.

Если не принимать в расчет страховые компании, привязанные к какой-либо структуре, то в эти параметры входят: финансовая устойчивость страховщика, надёжная перестраховочная защита, готовность разрабатывать индивидуальные и специальные условия страхования, требуемые банку. Очень важную роль играет положительный опыт предыдущей работы страховой компании с банком, особенно опыт, позволивший беспрепятственно урегулировать его убытки.

Условия, которые предоставляют страховщики, постоянно расширяются.

В нынешнее время как в России, так и за рубежом наиболее серьезным и значимым, с точки зрения вероятности убытков и их последствий, является риск нелояльности персонала банка. 70-80% преступлений в банковской сфере, согласно статистике, совершается либо непосредственно сотрудниками банка, либо при их соучастии.

Также для того чтобы защитить свои интересы многие банки приобретают полисы страхования от электронных и компьютерных преступлений. Обычно, полис покрывает те риски, которые связаны с вредом, нанесенным вирусами, и вводом фиктивной информации в базы данных в электронном виде, противоправными действиями сотрудников страхователя. Кроме того, данный полис может компенсировать убытки от задуманной порчи данных в электронном виде при их хранении, во время записи или при перемещении. Страховщик также возмещает потери, которые возникли в результате фальсификации документации клиентов и операций, осуществленных на их основании.

Также с каждым годом растет количество преступлений, связанных с мошенническими действиями при использовании пластиковых карт. Каким образом банку возможно оградить себя от подобных рисков при помощи страхования?

В качестве защиты от рисков, связанных с несанкционированными и мошенническими действиями при использовании пластиковых карт, банк может обратиться к разным видам страхования данных рисков.

В перечень страховых случаев входят:

- списание денежных средств с карточного счета клиента в результате проведения третьими лицами мошеннических операций, с использованием фиктивных пластиковых карт;
- списание денежных средств со счета карты клиента проведением третьими лицами мошеннических действий с использованием пластиковых карт, которые утеряны либо украдены у него;
- списание денежных средств с карточного счета клиента на основании поддельных документов по операциям с использованием платежных карт, подтверждающих проведение операций держателем банковской карты.

Но все же далеко не каждая страховая организация осуществляет страхование этих рисков. Как правило, это объясняется тем, что сложно привести доказательства факта реализации мошеннических действий.

Для защиты имущественных интересов банка от подобных мошеннических действий имеется полис страхования банка-эмитента пластиковых карт. Страхователем в данном случае выступает сам банк, который должен будет возместить своим клиентам украденные денежные

средства. Как правило, банк должен застраховать всю свою эмиссию карт целиком.

Ценовая политика страхового полиса определяется индивидуально для каждого страхователя, исходя из объема выпуска карт, предыдущих потерь, а также различных параметров рискозащищенности.

В данном виде страхования покрываются такие риски, как утрата карт, подлог, подделка, и использование информации, которая содержится на карте.

При наступлении страхового случая, в случае обращения банк обязан предоставить в страховую компанию такие документы, которые подтвердят, что данное событие не является мошенническим действием со стороны клиента.

Очевидно, что оградиться от всех банковских рисков с помощью одного лишь страхования нереально. Внутренние процедуры банка и действия по выявлению, оценке и управлению рисками разработаны с целью не

допустить реализации опасных событий в деятельности кредитной организации, или хотя бы свести к минимуму их последствия. Резервы, сформированные заранее на те или иные возможные потери позволяют распределить убытки во времени. И только все эти меры в совокупности со страхованием могут обеспечить сотрудникам банка возможность спать спокойно. Более или менее.

Литература

1. Комплексное страхование банковских рисков.// Банкир.Ру. 2013
2. А. А. Водинский. Взаимодействие банковского и страхового бизнеса// СИБАК. 2013
3. Развитие банкострахования. //Рейтинговое агентство Эксперт РА. 2012
4. Страховой рынок в 2012 году: тенденции, итоги, перспективы.// Национальным рейтинговым агентством (НРА). 2012

РОЛЬ ОБРАЗОВАНИЯ В ФОРМИРОВАНИИ ДОХОДА НАСЕЛЕНИЯ

Ивушкина Ирина Евгеньевна

Волгоградский Государственный Технический Университет

Шуваева Анастасия Ивановна

Волгоградский Государственный Технический Университет

Дорждеева Валентина Александровна

Руководитель:

THE ROLE OF EDUCATION IN FORMATION OF INCOMES OF THE POPULATION

АННОТАЦИЯ

Income play a very important role in every person's life, because you are a direct source of satisfaction to his unlimited needs. Wages are their main source. Everyone needs to get an education for a prestigious job and a good pension.

Во все времена для развития экономики и страны в целом важную роль играли хорошие специалисты и квалифицированные работники.

Человеческий фактор является одним из ведущих в условиях перехода к инновационной экономике. В образовательном процессе человек приобретает новые навыки и знания. От этого процесса зависит размер получаемой прибыли наемщика, и повышение заработной платы. Так же высококвалифицированная рабочая сила успешно адаптируется к технологическим и социальным изменениям. Образование составляет «ядро» человеческого капитала, а повышение его уровня сопровождается ростом производительности труда работника.

В настоящее время экономика предъявляет высокие требования к образованию, но большинство студентов, закончив университет, или какое-либо другое учебное заведение, не могут найти работу по специальности. Они вынуждены искать другие пути заработка или могут остаться вообще безработными.

Подъем уровня жизни людей является закономерностью социалистического общества. Основной экономической закон социализма — это экономическая нужда, отражающая саму суть социализма, его целью, было обес-

печение благосостояние и свободного развития общества. Все этапы построения социалистического общества в экономике СССР было для благосостояния народа. [1]

В 30-х годах в России среднее профессиональное образование стало частью системы народного образования. Руководство страны столкнулась с необходимостью профессиональной подготовки кадров в сфере социального обеспечения. По сравнению с другими странами мы занимали первое место по уровню образования. Граждане Советского Союза имели право на бесплатное обучение.

За счёт этого Россия довольно быстро оправилась от войны, были возведены все жилые строения. Высокими темпами строились заводы, поселки, фермы, станции. А так же преобладало строительство в авиатехнике, космических станциях и судостроении.

Требовались специалисты таких направлений как: инженеры, механики, архитекторы, слесари.

Правительство выделяло деньги на строительство заводов, где требовались квалифицированные рабочие. Так как предприятий было много, рабочих мест хватало всем, экономика страны была на высоком уровне, однако уровень заработной платы оставлял желать лучшего.

Образование сильно влияло на доход населения, чем выше был уровень образования, тем больше был

спрос на специалиста того или иного направления, и уровень его дохода возрастал.

Для экономики страны образование так же давало свои преимущества. На сколько в стране было развито образование, на столько же экономика уходила вперед.

В наше время получить высшее образование несколько сложнее, т.к. в основном бюджетные места выделяют на технические специальности. Многие идут в техникумы и колледж, тем самым получают только среднее специальное образование. Сейчас очень сложно устроиться на работу без знакомств. Впоследствии кризиса многие предприятия закрываются, количество работоспособных заводов уменьшается, а на создание новых рабочих мест государство не выделяет денежных средств.

Одним из главных экономических показателей страны является уровень безработицы, в 1996 году она составила 8,5% населения. По положению страны на начало 2015 года уровень находился на планке 5,6%, минэкономразвития предсказывает уровень безработицы 6,4% на текущий год. [2]

Правительство ищет пути решения данной проблемы, с помощью рычагов воздействия. Иностранцам, к примеру, беженцам из Украины, Россия предоставляет рабочие места, соответственно российским гражданам они не достаются. В планах государства уменьшить количество квот, которые предоставляют иностранным лицам работу на территории Российской Федерации, а также следует увеличить контроль над нелегальными работниками.

Большую роль в устранении проблемы безработицы играет помощь среднему и малому бизнесу. Правительство издало Федеральный закон от 24 июля 2007 г. N 209-ФЗ "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации", в котором представлены следующие пункты: налоговые каникулы для бизнеса, отмена проверок на три года. Все это способствует развитию и предоставлению новых рабочих мест. [3]

На данный момент на бирже труда количество безработных превышает предоставляемые им вакансии, но люди не стремятся занять места и получить работу, потому что многих не устраивает заработная плата. По данным минэкономки произошло сильное сокращение заработной платы в 2015 год и составило 9,6%.

Сейчас высшее образование — это не показатель обеспеченной жизни. На данный момент в стране идет борьба за рабочие места.

Работодатель учитывает качество полученной специальности. Этот фактор зависит от качества предоставляемых образовательных услуг, и от эффективности работоспособности студента. Так же работодатель обращает внимание, в каком учебном заведении получен диплом, и какова была форма обучения.

Престижность вуза оказывает воздействие на получаемый доход, но она не всегда соответствует знаниям студента, т.к. в нашей стране очень развита коррупция, и покупка диплома не составляет особого труда.

На величину дохода работника влияет не только полученное образование, но и личные способности человека, полученный опыт, состояние здоровья, а главное в этом деле мотивация.

Если рассмотреть, как образование влияет на доход на примере США, то можно увидеть доход страны очень сильно зависит от образования. В США оно очень развито, 99% населения страны как минимум умеют читать и писать, 85% населения имеют среднее образование, а 28% имеют высшее образование, не смотря на то, что в США оно платное. Хотя и Россия в плане образования не уступает Соединенным Штатам, оно составляет 99,5%. Но ко всему этому у них развита программа международного студенческого обмена при получении гранта, после чего студенту открываются большие перспективы и дается большой толчок в трудоустройстве. [4]

Федеральное правительство фактически не оказывает никакого влияния на систему образования, в основном занимаются и регулируют местное правительство и правительство штатов США.

Если рассматривать образование в целом, то в США белые мужчины имеют доход больше, чем все остальные группы населения. Женщины даже с самым высшим образованием США, будут иметь доход всегда меньше.

Вообще высшее образование за рубежом сильно отличается от образования в нашей стране, не только по качеству, но и по процессу обучения. В США престижно владеть как минимум тремя иностранными языками в совершенстве.

В России некоторые студенты получают возможность учиться по обмену за рубежом. Получив диплом о высшем образовании за границей, студенты будут очень востребованы на современном рынке труда, т.к. зарубежное образование для России в большом приоритете.

По нашему мнению современное образование России не достигает того уровня, что было при СССР. В зарубежных странах оно продвинулось далеко вперед. Образование за рубежом сильно отличается от российского.

Самые престижные ВУЗы мира находятся в Соединенных Штатах Америки. Система образования построена иначе, студент сами выбирают приоритетные для них предметы изучения, выстраивают свой план обучения.

В России с наибольшим числом выпускников, занимающих руководящие должности в крупнейших компаниях, является Вуз МГУ им. М.В. Ломоносова. [5]

Но, тем не менее, образование в каждой стране одинаково влияет на доходы, чем выше уровень обучения, тем выше будет занимаемая должность, соответственно более высокооплачиваемая работа.

Список литературы

1. [https://vk.com/away.php?to=http%3A%2F%2Fdic.academic.ru%2Fdic.nsf%2Fbse%2F129037%2F%25D0%25A1%25D0%25A1%25D0%25A0](https://vk.com/away.php?to=http%3A%2F%2Fdic.academic.ru%2Fdic.nsf%2Fbse%2F129037%2F%25D0%25A1%25D0%25A1%25D0%25A1%25D0%25A0)
2. http://24smi.org/article/21090-uroven-bezraboticy-v-rossii-prognoz-na_spect.html
3. <http://base.garant.ru/12154854/>
4. <https://vk.com/away.php?to=http%3A%2F%2Forlandofl-usa.com%2Fspravca%2Fobr%2Fosobnosti-obrazovaniya-v-ssha%2F>
5. http://raexpert.ru/rankings/vuz/vuz2014/vuz_rus_2014

«ТИПИЧНЫЙ БИЗНЕС» В УСЛОВИЯХ НОВЫХ ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫХ ФОРМ В РОССИИ

Касьяненко Татьяна Геннадьевна,

*доктор эк. наук, профессор, Санкт-Петербургский государственный экономический университет,
Санкт-Петербург, Россия*

Порошина Людмила,

магистрант СПбГЭУ, Санкт-Петербург, Россия

"TYPICAL BUSINESS" IN THE CONDITIONS OF NEW ORGANIZATIONAL AND LEGAL FORMS IN RUSSIA

Kasyanenko Tatiana G., Dr. Econ., Professor, Saint-Petersburg State Economic University, St. Petersburg, Russia,

Poroshina Ludmila, Master's Program student, SPSEU, St. Petersburg, Russia

АННОТАЦИЯ

Сконструированное нами в методических целях понятие «типичный бизнес» требует от оценщика знания того, в какой организационно-правовой форме (ОПФ) функционирует предприятие. С введением Федерального закона «О внесении изменений в главу 4 части первой Гражданского кодекса Российской Федерации и о признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации», - ФЗ № 99 от 05.05.2014 г., вступившем в силу с 1 сентября 2014 года, - организационно-правовые формы (ОПФ) юридических лиц в РФ изменились. В статье исследуется оценочное понятие «типичный бизнес» в новом (в данном контексте) правовом поле в РФ.

ABSTRACT

Constructed in methodical purposes the term "typical business" requires the valuator knowing what the organizational and legal form (OLF) the company operates in. With the introduction of the Federal Law "On Amendments to Chapter 4 of the Civil Code of the Russian Federation and Invalidating Certain Provisions of Legislative Acts of the Russian Federation", - Law number 99 of 05/05/2014, entered into force on 1 September 2014, - OLFs of legal entities in Russia have changed. In the article the valuation concept of "typical business" is investigated in the new legal field (in the context discussed) in Russia.

Ключевые слова: организационно-правовая форма; федеральный закон; оценка собственности; типичный бизнес.

Keywords: organizational and legal form (OLF); a federal law; the property valuation; typical business.

Введение

Методически важно, чтобы оценщик бизнеса знал всесторонне то, что он оценивает, – объект оценки. Что же такое бизнес в контексте оценки?

С одной стороны, бизнес - это (1) любой, разрешенный законом вид деятельности, приносящий доход или другие выгоды. С другой стороны - это (2) собственность, приносящая доход, и «владелец бизнеса имеет право его продать, заложить, застраховать, завещать. То есть бизнес является объектом сделки, товаром со всеми присущими ему свойствами» [3, с. 23]. Оценщик оценивает бизнес именно как собственность (во втором смысловом аспекте этого термина), всесторонне учитывая как его материальную составляющую, так и нематериальную, в том числе права на него.

Для оценщика важно понять правовой контекст, в котором ведется бизнес, поскольку финансовые показатели, собранные им при изучении отчетности, будут отражать правовую форму деятельности.

Кроме того, любые сравнительные данные по другим компаниям отрасли, используемые в оценке данного бизнеса, должны рассматриваться с учетом его правовой формы, поскольку финансовая отчетность для индивидуального предприятия и для корпорации ведутся по различным правилам и схемам.

В сконструированном нами в методических целях понятию «типичный бизнес» наилучшим образом отражается организационно-правовая форма (ОПФ) функциони-

рования предприятия, тип управления и уровень «закрытости» фирмы, оказывающие влияние на процесс оценки бизнеса (см. например, [1]).

1. Понятие «типичного бизнеса»

Дадим определение понятию «типичный бизнес» [2].

Типичный бизнес – это (1) коммерческое предприятие (что следует из определения бизнеса), (2) закрытого типа (т. е. включаются также в рассмотрение и публичные АО с некотируемыми и/или неликвидными акциями), являющееся (3) юридическим лицом (т. е. управляемое в большинстве случаев профессиональными менеджерами).

Частное предпринимательство без образования ЮЛ мы не будем рассматривать как типичный бизнес, так как в нем слишком многое неотделимо от самого владельца. Также не будут рассматриваться нами в качестве бизнеса некоммерческие организации или партнерства, которые не ставят своей задачей получение прибыли, часто имеют льготную схему налогообложения и освобождены от налога на прибыль.

Для оценки типичных бизнесов возможно применение полного арсенала оценочных средств, всего спектра методов оценки всех подходов с учетом целей и функций оценки.

Для оценки предприятий, не удовлетворяющих хотя бы одному из трех сформулированных признаков, а именно:

- некоммерческих организаций (ассоциаций, союзов, учреждений - нарушается первый признак);
- ИП (нарушен третий признак), следует использовать особые рекомендации²;

Публичные АО, котирующихся регулярно в РТС, – это предприятия открытого типа, и их оценивает фондовый рынок (нарушен второй признак). Это также не типичный объект для оценки бизнеса оценщиком.

2. Организационно-правовые формы юридических лиц в РФ

Фирмы «закрытого типа» могут функционировать в различных организационно-правовых (юридических) формах, которые не следует путать с организационно-экономическими структурами ведения бизнеса, такими как предприятие, фирма, холдинг. Попутно заметим, что оценщику в перспективе следует готовиться к оценке бизнеса в новых организационно-экономических формах его ведения, таких как кластеры и NetWork объединения, характерных для постиндустриального уклада и информационной экономики.

В Российской Федерации основные положения о юридических лицах (ЮЛ) определены в части 1 ГК РФ, которая была введена в действие с 01.01.95 г. В ней ЮЛ разделяются на коммерческие и некоммерческие организации в зависимости от цели создания и вида осуществляемой деятельности. Еще раз подчеркнем, что последние из них мы (как оценщики бизнеса) не рассматриваем в качестве бизнесов, поскольку бизнес – по определению (см. выше п. 1) есть любой, разрешенный законом вид хозяйственной деятельности с целью извлечения прибыли³. И хотя некоммерческие организации не представляют интереса для целей оценки бизнеса, однако их имущество может служить объектом оценки.

Формы юридических лиц в России до недавнего времени имели ряд особенностей по сравнению с соответствующими организационно-правовыми формами (ОПФ) юридических лиц в зарубежных странах, даже если

в ряде случаев у них были наименования, одинаковые с российскими. Выделялся ряд коммерческих организаций, таких как

- Общество с ограниченной ответственностью (ООО),
- Общество с дополнительной ответственностью (ОДО),
- Закрытое акционерное общество (ЗАО),
- Акционерное общество работников (народное предприятие),
- Открытое акционерное общество (ОАО),
- Полное товарищество (ПТ),
- Товарищество на вере (коммандитное товарищество - КТ),
- Производственный кооператив (артель) - (ПК),
- Унитарное предприятие, основанное на праве хозяйственного ведения (УП), (ГК РФ, ст. 294),
- Унитарное предприятие, основанное на праве оперативного управления (казенное предприятие (КП) - завод, фабрика, хозяйство), (ГК РФ, ст. 296).

Однако с появлением нового Федерального закона «О внесении изменений в главу 4 части первой Гражданского кодекса Российской Федерации и о признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации» [4], ФЗ № 99 от 05.05.2014 г., вступившем в силу с 1 сентября 2014 года, организационно-правовые формы юридических лиц в РФ изменились.

3. Новые организационно-правовые формы в РФ

Они по-прежнему делятся на коммерческие и некоммерческие, что важно для оценщика, но деление на корпоративные и унитарные предприятия – является новацией законодотворцев. Нововведением также является замена понятия "обязательственные права" понятием "корпоративные права".

Руководствуясь аналитическими статьями из базы «Гаранта» [5], можем сформировать следующую сравнительную классификацию ОПФ (табл. 1).

Таблица 1

Классификация организационно-правовых форм юридических лиц (ЮЛ) в РФ до и после принятия ФЗ-99

ЮЛ до принятия закона	ЮЛ после принятия закона
Полное товарищество	Полное товарищество
Товарищество на вере	Товарищество на вере
Общество с ограниченной ответственностью	Общество с ограниченной ответственностью
Общество с дополнительной ответственностью	
Открытое АО	Акционерное общество (публичное/непубличное)
Закрытое АО	
Хозяйственное общество	Хозяйственное общество
Производственный кооператив	Производственный кооператив
Сбытовой потребительский кооператив	
Государственное и муниципальное унитарное	Государственные и муниципальные унитарные

² Оценивать индивидуальное частное предприятие применением всего арсенала теории оценки бизнеса равносильно «стрельбе из пушки по воробьям», что означает вопиющую неадекватность цели – средствам её достижения. К тому же, это невозможно сделать еще и потому, что все подходы опираются в той или иной степени на результаты анализа финансового состояния предприятия, которое в данном случае даже не ведет отчетность по

установленным в бухучете формам, а использует упрощенную форму отчетности.

³ В связи с этим следует заметить, что некорректно употреблять термин «некоммерческое предприятие», поскольку предприятие – есть форма ведения бизнеса, т.е. коммерческая структура. Корректно – некоммерческая организация.

ЮЛ до принятия закона	ЮЛ после принятия закона
предприятие	предприятия
Потребительский кооператив Потребительское общество Жилищный кооператив Жилищно-строительный кооператив Гаражный кооператив Садовнический или дачный кооператив Общество взаимного страхования Кредитный кооператив, Фонд проката С/х потребительский кооператив	Потребительский кооператив
Общественная и религиозная организация	Религиозная организация
Политическая партия, Профессиональный союз Общественное объединение Орган общественной деятельности Территориальное общественное самоуправление	Общественная организация
Частное учреждение Общественное учреждение	Частное учреждение
Государственное учреждение (казенное/бюджетное/автономное)	Государственное учреждение (казенное/бюджетное/автономное)
Муниципальное учреждение (казенное/бюджетное/автономное)	Муниципальное учреждение (казенное/бюджетное/автономное)
Некоммерческое партнерство Ассоциация и союз Объединение работодателей/союзов Торгово-промышленная Палата Нотариальная палата, Адвокатская палата	Ассоциация и союз
Товарищество собственников жилья Садовническое или дачное некоммерческое товарищество	Товарищество собственников недвижимости
Автономная некоммерческая организация	Автономная некоммерческая организация
Государственная корпорация Государственная компания	Государственная корпорация
Нет	Публично-правовая компания

Однако, поскольку для оценщика бизнеса важно выделить именно коммерческие ЮЛ, дадим теперь сводную схему их распределения по типам в соответствии с новым законом (рис. 1).

За рамками таблицы 1 и схемы на рис. 1 остались лишь индивидуальные предприниматели (ИП), не являющиеся юридическими лицами, но, тем не менее, являющиеся объектом оценки оценщика бизнеса.

	Коммерческие	Некоммерческие
Корпорации	1 Хозяйственные товарищества (полные, на вере) Крестьянские (фермерские) хозяйства Хозяйственные партнерства Хозяйственные общества (публичные (АО) и непубличные (АО, ООО)) Производственные кооперативы	3 Потребительские кооперативы Общественные организации Ассоциации и союзы Товарищества собственников недвижимости Казачьи общества, внесенные в государственный реестр казачьих обществ в РФ Общины коренных малочисленных народов РФ
Унитарные	2 Государственные и муниципальные унитарные предприятия (ГУП и МУП, казенные предприятия)	4 Фонды Учреждения Автономные некоммерческие организации Религиозные организации Публично-правовые компании

Рис. 1. Организационно-правовые формы (ОПФ) в РФ в соответствии с законом 99-ФЗ

Наконец, рассмотрим определения ОПФ блока коммерческих организаций, с которыми предстоит иметь дело оценщику бизнеса в новых условиях.

1 квадрант - Корпоративные коммерческие организации

Полное товарищество (ст. 69 ГК РФ), - участники которого (полные товарищи) в соответствии с заключенным

между ними договором занимаются предпринимательской деятельностью от имени товарищества и несут ответственность по его обязательствам принадлежащим им имуществом.

Товарищество на вере (ст. 82 ГК РФ) (коммандитное товарищество) - товарищество, в котором наряду с участ-

никами, осуществляющими от имени товарищества предпринимательскую деятельность и отвечающими по обязательствам товарищества своим имуществом (полными товарищами), имеется один или несколько участников-вкладчиков (коммандитистов), которые несут риск убытков, связанных с деятельностью товарищества, в пределах сумм внесенных ими вкладов и не принимают участия в осуществлении товариществом предпринимательской деятельности.

Крестьянское (фермерское) хозяйство (ст. 86.1 ГК РФ), создаваемое в качестве юридического лица, - добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности в области сельского хозяйства, основанной на их личном участии и объединении членами крестьянского (фермерского) хозяйства имущественных вкладов.

Хозяйственное партнерство (ст. 2 380-ФЗ «О хозяйственных партнерствах» от 03.12.2011 г.) – это созданная двумя или более лицами коммерческая организация, в управлении деятельностью, которой в соответствии с настоящим Федеральным законом принимают участие участники партнерства, а также иные лица в пределах и в объеме, которые предусмотрены соглашением об управлении партнерством.

Общество с ограниченной ответственностью (ст. 87 ГК РФ) - хозяйственное общество, уставный капитал которого разделен на доли; участники общества с ограниченной ответственностью не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества в пределах стоимости принадлежащих им долей.

Акционерное общество (ст. 96 ГК РФ) - хозяйственное общество, уставный капитал которого разделен на определенное число акций; участники акционерного общества (акционеры) не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им акций. Хозяйственные акционерные общества разделяются на публичные и непубличные.

Производственный кооператив (ст. 106.1 ГК РФ) (артель) - добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности (производство, переработка, сбыт промышленной, сельскохозяйственной и иной продукции, выполнение работ, торговля, бытовое обслуживание, оказание других услуг), основанной на их личном трудовом и ином участии и объединении его членами (участниками) имущественных паевых взносов. Законом и уставом производственного кооператива может быть предусмотрено участие в его деятельности и юридических лиц.

2-й квадрант - Унитарные коммерческие организации

Государственные и муниципальные унитарные предприятия (ст. 113 ГК РФ). Унитарным предприятием признается коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней собственником имущество. Имущество унитарного предприятия является неделимым и не может быть распределено покладам (долям, паям), в том числе между работниками предприятия.

Заключение

Большинство оценок, производимых оценщиками, связано с акционерным капиталом компаний именно «закрытого типа», чьи акции не обращаются на открытом рынке. Это предприятия фаст-фуда, бензоколонки, частные мастерские, ресторанчики, гостиницы, небольшие фабрики, парикмахерские-салоны, супермаркеты и т.п.

В соответствии с новыми поправками, вводимыми ФЗ-99 к ГК РФ, к типичному бизнесу следует отнести все организационно-правовые формы левой части схемы, представленной на рис. 1, а именно:

- ✓ Хозяйственные общества (кроме истинно публичных АО),
- ✓ Хозяйственные товарищества (полные и на вере),
- ✓ Хозяйственные партнерства,
- ✓ Крестьянские хозяйства,
- ✓ Производственные кооперативы,
- ✓ Государственные и муниципальные унитарные предприятия (ГУП и МУП).

Эти «типичные бизнесы» оценщик может оценивать, используя весь инструментарий теории оценки – три классических подхода (Затратный, Имущественный и Доходный) со всеми их методами.

Поскольку индивидуальный предприниматель – это физическое лицо, то, как отмечалось выше, отнести его к типичному бизнесу нельзя.

Список литературы

1. Гленн М. Десмонд, Ричард Э. Келли. Руководство по оценке бизнеса / Пер. с англ., М.: РОО, Академия оценки. – 1996.
2. Касьяненко Т.Г., Маховикова Г.А. Оценка стоимости бизнеса: учебник для бакалавров (углубленный курс). – М.: Изд-во Юрайт, 2014. – 411 с.
3. Оценка бизнеса: Учебник / Под ред. проф. А. Г. Грязновой и проф. М. А. Федотовой. – 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Финансы и статистика, 2004.
4. <http://base.garant.ru/70648990/#ixzz3W5jbQ1ln> [Электронный ресурс]. - Режим доступа, дата 01.04.2015 г.
5. <http://base.garant.ru/57606976> [Электронный ресурс]. - Режим доступа, дата 01.04.2015 г.

К ВОПРОСУ ДИСТАНЦИОННОГО ОБРАЗОВАНИЯ В РОССИИ

Клименко Нина Сергеевна

Студентка, Сибирского государственного аэрокосмического университета имени академика

М.Ф. Решетнева, г. Красноярск

Фарафонтова Екатерина Львовна

ст.преподаватель, Сибирского государственного аэрокосмического университета имени академика

М.Ф. Решетнева, г. Красноярск

THE ISSUE OF DISTANCE EDUCATION IN RUSSIA

Klimenko Nina, student, Siberian state aerospace, University named after academician M. F. Reshetnev, Krasnoyarsk
Farafontova Ekaterina, senior lecturer, Siberian state, aerospace University named after academician M. F. Reshetnev
Krasnoyarsk

АННОТАЦИЯ

В наше время дистанционное образование становится все более перспективным средством получения знаний, однако его эффективному развитию мешает неопределенность правового регулирования данной сферы, что порождает множество вопросов. В статье рассмотрены некоторые проблемные аспекты дистанционного образования.

ABSTRACT

Nowadays distance education is becoming a more promising means of obtaining knowledge, but its effective development is hampered by the uncertainty of the legal regulation of this sphere, which raises many questions. The article discusses some problematic aspects of distance education.

Ключевые слова: дистанционное обучение; образование

Keywords: Distance learning; education

Применение дистанционных образовательных технологий является актуальным как для учреждений высшего профессионального образования, так и для образовательных учреждений иных типов, в том числе общеобразовательных школ.

Рассмотрим вопросы правового регулирования дистанционного образования.

В соответствии со статьей 16 п.1 ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» под дистанционными образовательными технологиями понимаются образовательные технологии, реализуемые в основном с применением информационно-телекоммуникационных сетей при опосредованном (на расстоянии) взаимодействии обучающихся и педагогических работников.

Организации, осуществляющие образовательную деятельность, вправе применять электронное обучение и дистанционные образовательные технологии при реализации образовательных программ в порядке, установленном федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере образования.

Перечень профессий, специальностей и направлений подготовки, реализация образовательных программ по которым не допускается с применением исключительно электронного обучения, дистанционных образовательных технологий, утверждается Минобрнауки России.

При реализации образовательных программ с применением исключительно электронного обучения, дистанционных образовательных технологий в организации, осуществляющей образовательную деятельность, должны быть созданы условия для функционирования электронной информационно-образовательной среды, включающей в себя электронные информационные ресурсы, электронные образовательные ресурсы, совокупность информационных технологий, телекоммуникационных технологий, соответствующих технологических средств и обеспечивающей освоение обучающимися образовательных программ в полном объеме независимо от места нахождения обучающихся [1].

Развитие дистанционного (электронного) обучения в Российской Федерации на настоящий момент является приоритетным направлением государственной политики. Так, с 2011 года реализуется проект "Развитие электронных образовательных Интернет-ресурсов нового поколения, включая культурно-познавательные сервисы, а также систем дистанционного общего и профессионального обучения, в том числе для использования людьми с ограниченными возможностями". Основная цель реализации проекта заключается в повышении образовательных результатов, учащихся за счет эффективного встраивания

электронных Интернет-ресурсов в образовательный процесс и его качественном изменении. При этом уже из названия проекта вытекает вывод, что органы государственной власти отождествляют понятия дистанционного и электронного обучения [3, с. 694 – 710].

Следует отметить, что быстрое распространения дистанционного образования, связанное с развитием Интернета, представляет гарантию реализации права на образования инвалидам, а также лицам, проживающих в отдаленных районах и обеспечивают применение совокупности образовательных технологий, при которых взаимодействуют преподаватель и обучающий независимо от места их нахождения и времени [2, с.145].

Перспективный характер этого вида образования связывают с проводимыми реформами и проблемой занятости населения, интенсивной подготовкой и переподготовкой специалистов, формирующимся рынком образовательных услуг, революцией в области информационных технологий. Очевидное достоинство дистанционного образования в том, что оно позволяет построить практически для каждого обучающегося свою индивидуальную траекторию образования, успешно пройти ее, удовлетворить свои личные потребности в образовательных услугах в том режиме, в котором это наиболее удобно и комфортно [4, с. 356]. Отечественная система высшего образования и профессиональной переподготовки активно применяет рассматриваемый вид образования, свидетельством чему является формирование соответствующих подразделений во многих вузах. На их базе решается задача внедрения элементов дистанционного обучения на очной и заочной формах.

Однако эффективному развитию дистанционного образования препятствует ряд проблем. Организация дистанционного обучения студентов, сложившаяся на сегодняшний день носит достаточно стихийный характер, страдает однообразием. К тому же оно по преимуществу сосредоточено на направлениях подготовки относящихся к непромышленной сфере. Практика показала, что включение его в очную и заочную систему подготовки студентов без серьезной предварительной методической работы является малопродуктивным. При этом состояние современной высшей школы представляет неравные возможности для реализации разных моделей образования, значительно сужая функциональный спектр дистанционной формы. Применяемые сегодня модели обеспечивают ускоренную подготовку актуального для различных сфер промышленного и социального производства кадров, но без учета перспективы развития различных отраслей народного хозяйства, требующей другой подготовки специалистов [5, с 45].

Эффективность подготовки будущего специалиста в рамках дистанционной формы обучения во многом зависит от того, насколько сильна практико-ориентированная составляющая, как в содержании учебных материалов, так и в блоке промежуточного и итогового контроля. В данном случае при разработке эти элементов учено-методического комплекса студент должен максимально использовать новейшую информацию по дисциплине, также данные Интернет-источников. Размещения этих материалов в электронном виде на учебном портале вуза позволяет вносить в них постоянные обновления, что способствует поддержанию их актуальности, в отличие от традиционных учебников. Возможности современных Интернет-технологий позволяют также решать проблему организации и проведения практических занятий. Так, студенту могут быть предложены материалы, как подготовленные в самом вузе так и использованные с Интернет-ресурсов [5, с. 50]. Современные компьютерные программы позволяют преподавателя разработать текст на основе различных видеофайлов, различных гиперссылок. Проблема заключается в том, что разработка таких материалов требует от преподавателя значительного времени, хорошего знания материала, креативности и нестандартного мышления.

Фактором, тормозящим эффективное течение процесса дистанционного обучения является также низкая степень компетентности во владения информационными технологиями, как студентов, так и преподавателей. Это касается, в первую очередь, лиц определенной возрастной категории. Преодолеть это препятствие вузы пытаются разработкой пошаговых инструкций и занятиями. На базе вузов, успешно продвигают обучения, организуя курсы по повышению квалификации преподавателей, где их знакомят с новейшими разработками в сфере программного обеспечения, используемые при разработке учебно-методических материалов[6].

Многие из вышеперечисленных проблем порождены не разработанностью законодательной базы формирования и развития системы дистанционного образования Российской Федерации. В частности, это касается вопросов разработки категоричного аппарата данной сферы правового регулирования, формирования правового поля, регулирующего основы формирования и развития системы дистанционного образования, формирования

единого содержания профессионально-образовательных программ высшего профессионального образования, реализуемые в различных формах обучения, инструментов регулирования и контроля дистанционных образовательных услуг.

Таким образом на сегодняшний день системе образования дистанционные технологии находятся в своем развитии на стадии становления. Требуется принятие законодательных норм, структурирующих реализацию дистанционной формы обучения в рамках общей системы образования. Для эффективного внедрения технологии дистанционного обучения также необходимо подготовить преподавательские кадры, способные обеспечить решение этой задачи[6]. Решение задачи создания эффективной системы дистанционного обучения позволит получить на выходе конкурентоспособного специалиста с качественными знаниями практико-ориентированного характера.

Список литературы

1. Федеральный закон от 29.12.2012 N 273-ФЗ "Об образовании в Российской Федерации" , 31.12.2012, N 53 (ч. 1), ст. 7598, (ред. от 31.12.2014, с изм. от 02.05.2015) // "Российская газета", N 303, 31.12.2012.
2. Байденко В. И., Селезнева Н. А. Болонский процесс: глоссарий. М.: Исследовательский центр проблем качества подготовки специалистов, 2009. – 148 с.
3. Гинзбург И. В., Трошкина Т. Н. Дистанционное образование в Российской Федерации: понятие и вопросы правового регулирования, журнал "Реформы и право", 2013, № 2
4. Открытое образование – стратегия XXI века для России / Под общ. ред. В.М.Филиппова, В.П.Тихомирова. - М.: МЭСИ, 2000.
5. Хузиахметов А.Н, Насибуллов Р.Р. Структура и содержание дистанционного обучения в системе высшего профессионального образования// Образование и саморазвитии, 2013-№5 (33). – с. 45
6. Кузьмин А.А. Система дистанционного образования в России: проблемы и перспективы// Филиал ФГБОУ ВПО «Московский государственный университет технологий и управления им. К.Г.Разумовского, г.Омск – режим доступа к изд.: http://www.national-science.ru/files/Pravila_avtora.pdf

ОЦЕНКА ОРГАНИЗАЦИИ СИСТЕМЫ ИННОВАЦИОННОГО РИСКА В МЕНЕДЖМЕНТЕ

Стефаненко Маргарита Николаевна

Доктор экономических наук, профессор ГБОУ ВО РК Крымский инженерно-педагогический университет

г. Симферополь

Курбетдинова Лиля Юсуфовна

Кандидат экономических наук ГБОУ ВО РК Крымский инженерно-педагогический университет

г. Симферополь

EVALUATION OF ORGANIZATION OF INNOVATIVE RISK MANAGEMENT

Stefanenko Margarita Nikolaevna, Doctor of economic Sciences, Professor SBEIE RK Crimean engineering pedagogical University, Simferopol

Kurbetdinova Lilja Jusufovna, Candidate of economic Sciences SBEIE RK Crimean engineering pedagogical University Simferopol

АННОТАЦИЯ

В статье определена необходимость учета неопределенности инновационной деятельности и внедрения системы риск-менеджмента в структуре информационного сервиса предприятия. Проведен анализ понятия «инновационный риск» и показано его как этап экономического развития.

ABSTRACT

The article identifies the need for accounting for the uncertainty of innovative activity and implementation of the system of risk management in the structure of the information service of the enterprise. the analysis of the concept of "innovation risk" and shows it as the stage of economic development.

Ключевые слова: Риск-менеджмент, инновационный риск, оценка риска.

Keywords: Risk management, innovation risk, risk assessment.

В государственной стратегии регионального развития Республики Крым до 2020 года отмечается, что отечественную экономику отличает не только неблагоприятная для развития структура, но и низкий уровень инновационности. Так отношение общего объема финансирования инновационной деятельности к ВВП в регионах Российской Федерации примерно в два раза ниже чем в странах Европейского Сообщества. Кроме того, в Республике Крым в течение последних лет наблюдалось уменьшение количества промышленных предприятий, которые внедряли инновации [7]. Одной из причин такого положения является высокая степень рискованности инновационной деятельности в Республике Крым. По утверждению В.И. Покотиловой, инновации – это наиболее рискованный элемент бизнеса, а в сложной рыночной среде становятся неосуществимыми вследствие различных препятствий и неопределенностей [6, с. 232.]. В инновационной деятельности гарантия положительного результата на стадии внедрения проекта практически отсутствует [5, с. 409.]. Поэтому курс на инновационное развитие предприятий Республики Крым обуславливает необходимость учета неопределенности инновационной деятельности и заставляет внедрять системы риск-менеджмента в структуре информационного сервиса предприятия.

По мнению Д.М. Степаненко, инновационный риск является разновидностью более емкого понятия «экономический риск», по аналогии с которым может быть определено как возможность (вероятность) разрыва существующих или возникновения новых инновационных отношений (связей) между субъектом и объектом данных отношений в пространстве и времени [9]. Поэтому, под инновационным риском следует понимать все риски, которые имеют место в процессе создания, внедрения и применения на практике прогрессивных нововведений. Инновационный риск ассоциируется с выбором определенных альтернатив и расчетом вероятности их реализации.

Ученые, давая определение инновационного риска, возлагают в его основу разные аспекты. Так отдельные авторы концентрируют внимание на полезности нововведения, понимая под риском ее потери [4, с. 479], или вероятность потери ресурсов и недополучения доходов в результате внедрения инноваций [2, с. 315]. По другой точкой зрения понятие инновационного риска ставится в прямую зависимость к понятию эффекта от инноваций: экономического; научно-технического; финансового; ресурсного; социального и экологического [3, с. 140]. Неко-

торые ученые отмечают необходимость выделения в системе риск-менеджмента, прежде всего, рисков по стадиям инновационного проекта – потенциальные, на стадии разработки стратегии, на стадии осуществления инноваций, на стадии выпуска и продвижения на рынок новой продукции и на стадии контроля инновационной деятельности [6, с. 232]. Наконец, существует и мнение, что инновационные риски необходимо определять в зависимости от секторов их возникновения – материальное производство, информационные технологии, наукоемкие технологии, автоматизированные технологии производства и управления [10, с. 130].

Таким образом, единого мнения по поводу определения понятия «инновационный риск» не существует. Вместе с тем для целей учетной интерпретации, анализа и планирования наиболее адекватным будет определение инновационного риска как вероятности потерь, которые могут возникнуть при вложении предприятием средств в производство новых товаров и услуг, в разработку новой техники и технологий, то есть технических и технологических инноваций, которые возможно не найдут ожидаемого спроса на рынке, а также управленческих и маркетинговых инноваций, которые не принесут ожидаемого эффекта. На предприятиях Республики Крым инновационный риск может возникать вследствие следующих ситуаций:

- внедрение более дешевого метода производства продукции;
- сокращение сроков производства продукции;
- создание новой продукции на старом оборудовании;
- производство новой продукции с помощью новой техники и технологий;
- внедрение новых методов управления предприятием;
- внедрение новых маркетинговых схем продвижения продукции;
- внедрение новейших технологий информационного сервиса.

При условии, что совокупность потенциально возможных, а также ресурсов, которые уже используются предприятием характеризует его потенциал, то для формирования более высокого потенциала и эффективного его использования целесообразно построить соответствующий организационный механизм снижения воздействия возможных неблагоприятных факторов, то есть механизм управления риском предпринимательской деятельности, составной частью которого является инновационный

риск. Поэтому для построения действенной системы управления рисками инновационной деятельности, перед теорией и практикой учетной науки возникают задачи разработки классификации рисков инновационной деятельности, выявления причин возникновения, выработка методических подходов к оценке и разработка стратегии предприятия по снижению уровня инновационных рисков.

Риски инноваций – это многогранное и сложное явление, признаки которого можно найти во многих других аспектах предпринимательской деятельности. Поэтому прежде чем определиться с базовыми принципами системы управления инновационными рисками целесообразно выяснить, какие виды рисков наиболее характерны инновационной деятельности предприятий всех направлений экономики народного хозяйства Республики Крым.

Научно-обоснованная классификация любого экономического объекта позволяет четко указать его место в общей системе и создает предпосылки для применения различных методов и приемов управления им. Несмотря на сложность и важность управления рисками инновационной деятельности в современных условиях хозяйствования на сегодняшний день отсутствуют комплексные подходы к классификации инновационных рисков [9]. Кроме того, классификация рисков представляет собой их распределение на группы по определенным признакам для достижения поставленных целей [1, с. 22]. Поэтому для формирования учетно-аналитического обеспечения управления инновационной деятельностью предприятий Республики Крым следует классифицировать риски по группам, которые являются наиболее актуальными для их учетного отражения, оценки и прогнозирования.

Существующие классификации инновационных рисков носят общеэкономический характер и не способствуют увеличению уверенности пользователей в адекватности систем оценки, которые используются на предприятиях, а, соответственно, и в степени взвешенности принимаемых управленческих решений.

К категории наиболее высокого риска для инвестиций относятся инновационные проекты. Большинство коммерческих банков не вкладывают средства в исследования и разработки, рассматривая наличие этого условия в проекте как стоп-фактор. Как было показано ранее, финансирование сферы деятельности предприятий осуществляется за счет бюджетных средств и средств венчурных и специальных фондов, а размер такого финансирования является недостаточным. Расходы на инновации являются одной из важнейших составляющих успешного развития отрасли, однако предприятия Республики Крым достаточно осторожно относятся к принципиально новым разработкам, предпочитая идти по пути незначительных усовершенствований уже существующих продуктов, то есть технологическим новшеством.

Таким образом, в системе риск менеджмента в первую очередь целесообразно выделить инновации, которые нуждаются в привлечении дополнительного капитала и акцентировать внимание именно на них.

На практике привлечение средств в инновационный проект из коммерческих источников становится возможным только при условии существования реального результата научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ и отсутствии сомнений в возможности его внедрения и сбыта.

Наиболее радикальными для предприятий Республики Крым являются технологические инновации. Поэтому именно они требуют тщательного внимания в системе риск менеджмента предприятия. Исследование проведено Т.А. Васильевой и А.М. Диденко доказывает, что оптимальными для использования с позиции затрат и точности прогноза являются методы математического моделирования и статистический [8, с. 124-126]. Однако когда речь идет об анализе инновационного риска на предприятиях необходимо учитывать, что инновации в этой области носят наименее длительный характер среди всех других отраслей промышленности кроме фармацевтической [2, с. 310]. Среди всех приведенных методов анализа инновационного риска наиболее приемлемым является метод корректировки нормы дисконта и метод оценки ожидаемого эффекта от инновации.

Применение того или иного метода анализа риска на практике требует уточнения вероятности возникновения основных специфических рисков инновационной деятельности и построения матрицы ожидаемого ущерба от наступления рискованной ситуации. Т.А. Васильева и А.М. Диденко разработали шкалу значений коэффициентов уверенности в наступлении рискованного случая [8, с. 171], которая может с некоторыми изменениями быть приспособлена к условиям деятельности предприятий Республики Крым. В шкале значения коэффициентов уверенности рассчитываются с использованием метода экспертных оценок при наличии достаточной информационной совокупности, в противном случае – методом аналогии. Вероятность риска оценивается в процентах от -100% до 0 при оценке ошибочности факта наступления рискованного события, от 0 до 100% при оценке истинности факта наступления рискованного события. При необходимости определение уровня риска отдельного инновационного проекта, а инновационной деятельности предприятия в целом используется интегральный показатель, который рассчитывается по формуле, где в числителе вероятность наступления риска за всеми инновационными проектами, а в знаменателе – ненаступление (3.1).

$$Pr = \frac{\sum_{i=1}^n rf_i \times q / n}{\sum_{i=1}^n rt_i \times q / n}$$

где Pr – вероятность инновационного риска, rf – оценка ошибочности факта наступления инновационного риска, rt – оценка истинности факта наступления инновационного риска, i – номер инновационного проекта, q – класс риска проекта.

Таким образом, процесс принятия управленческого решения об инвестициях в инновационную деятельность и инновационный потенциал предприятий Республики Крым кроме определения уровня инновационного риска, включающая ряд взаимосвязанных этапов, основными из которых являются:

- поиск направлений повышения инновационного потенциала предприятия, с целью дальнейшей трансформации этих направлений в конкретные инвестиционные проекты в рамках которых осуществляется предварительная оценка проектов;

- детализация информации о направлениях повышения потенциала высокотехнологичного предприятия с комплексным описанием каждого проекта в финансово-экономических терминах;
- подготовка бизнес-плана для принятия решения по каждому из направлений повышения инновационного потенциала высокотехнологичных предприятий, к которым сегодня относятся предприятия Республики Крым;
- мониторинг и координация каждого инновационного проекта с целью формирования и использования инновационного потенциала предприятия Республики Крым.

Список литературы

1. Балабанов И. Т. Риск-менеджмент / И. Т. Балабанов. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 192 с.
2. Воронкова Д. К. Развитие підприємства: управління змінами та інноваціями: монографія / Д. К. Воронкова, Ю. С. Погорелова – Харків: АДВА, 2009. – 436 с.
3. Высокотехнологические предприятия в эпоху глобализации / И. В. Иванов, В. В. Баранов, Г. И. Лысак, О. В. Кирсанов. – М.: Альпина Паблицер, 2003. – 416 с.
4. Еверет М. Р. Дифузія інновацій / М. Р. Еверет; пер.з англ В. Старка. – К.: Києво-Могилянська академія, 2009. – 591 с.
5. Медынский В. Г. Инновационное предпринимательство: учеб. пособие для вузов / В. Г. Медынский, Л. Г. Скамай. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 589 с.
6. Покотилова В. І. Управління інноваційною діяльністю в аграрному виробництві: монографія / В. І. Покотилова. – Київ: ННЦІАЕ, 2008. – 304 с.
7. Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року [затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 21.07.2006 р. – № 1001] [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <<http://zakon.nau.ua>>.
8. Риск менеджмент инноваций / [Т. А. Васильева, О. Н. Диденко, А. А. Епифанов и др.] – Суми: Деловые перспективы, 2005. – 260 с.
9. Степаненко Д. М. Классификация инновационных рисков: теоретико-методологические и практические аспекты / Д. М. Степаненко [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.klgtu.ru/magazine/2010_19/2.doc>.
10. From Ideas to Assets: Investing Wisely in Intellectual Property / Edited by Bruce Berman. – New York: John Wiley & Sons Inc., 2002. – 640 p.

РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ КОЛОРИСТИКИ В МАРКЕТИНГЕ

Куренная Виктория Витальевна

кандидат эконом.наук, доцент, Ставропольский Государственный Аграрный Университет, г. Ставрополь

Дубовицкая Ангелина Вячеславовна

студентка 1 курса экономического факультета, Ставропольский Государственный Аграрный Университет, г. Ставрополь

ROLE AND VALUE OF SCIENCE ABOUT COLOUR IN MARKETING

*Kurenaya Victoria Vital'evna, candidate of economics, assistant professor Stavropol state Agrarian University, Stavropol
Dubovitskaya Angelina Vyacheslavovna, student of economics department, Stavropol State Agricultural University, Stavropol*

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрена актуальность и значимость колористики в развитии маркетинга на современном этапе; раскрыта содержательность и восприятие потребителями различной цветовой гаммы.

Ключевые слова: цвет, маркетинг, потребители, цветовая гамма, восприятие, реклама.

ABSTRACT

In article relevance and the importance of coloring in development of marketing at the present stage is considered; pithiness and perception is opened by consumers of various color scale.

Keywords: color, marketing, consumers, color scale, perception, advertising.

В наше время цвет играет важную роль, так как оказывает огромное влияние на психоэмоциональное восприятие и поведение людей. Цвет является важной составляющей процесса продвижения в маркетинге, например, при разработке фирменного стиля. Именно от правильного выбора цвета зависит восприятие всего рекламного продукта в целом. И в этом вопросе, безусловно, необходимо придерживаться научного подхода, а не полагаться на собственные предпочтения. Цветовая гамма

не только может визуально испортить в остальном удачный макет, но и вызвать негативные ассоциации у целевой аудитории.

При подготовке баннеров, буклетов или каких-либо иных печатных реклам, в первую очередь необходимо хорошо рассчитать стратегию создания оформления: безукоризненно подобрать текст, найти безупречную иллюстрацию и остановить выбор на той цветовой палитре, где маркетинговую рекламу товара потребитель примет к восприятию наилучшим образом.

Но, увы, на данный момент на выбор цветовой гаммы смотрят как на что-то косвенно относящееся к рекламе, принимая больше научную точку зрения и свои личные вкусы.

Судя по итогам, которые выявили вследствие многократных психоаналитических кампаний, ученые сделали умозаключение, согласно которому, колорит предопределяет реакцию отдельного индивидуума на отношение к рекламе.

Поэтому, оранжевый колер, красный и желтый зрительно форсируют предметы, тем самым увеличивается и объем. Черный, фиолетовый и синий зрительно же, наоборот, отдаляют предмет, уменьшают его. И когда перед нами должен стоять выбор о том, какую же цветовую окраску использовать для более выигрышного результата, необходимо принять во внимание все эти параметры.

Поэтому то, как человек воспримет цвет, будет зависеть от его эмоционального состояния. Это обуславливает то, что человек, завися от эмоционального фона, будет предрасположен к одной группе цветов, безразлично относиться к другим и иметь некий негатив к третьим. Эти закономерности выделил Макс Люшер в своих трудах, посвященных гармониям цветов. Любопытно заметить, что свои исследовательские эксперименты он осуществлял по заданию рекламного предприятия. Как бы то ни было, познав всю серьезность проблемы, ученый начал выработать ее основательно.

Составляя свой тест по цветовым гаммам, М. Люшер считал, что восприятие цвета у индивидуума сложилось благодаря длительному взаимодействию человека с окружающей средой на протяжении всей жизни. Поначалу жизнь человека определялась двумя факторами, которые не подлежали какому-либо изменению: ночь и день, свет и тьма. Ночь создавала такую обстановку, когда деятельность человека могла прекратиться. День призывал к активным действиям – поиску пищи, обустройству дома и т.д. По этой причине темно-синий цвет ассоциировался с ночным покоем, а желтый – с солнечным днем и его заботами. Красный цвет напоминал о крови, огне и связанными с ним ситуациями, которые требовали высокой самомотивации и активности [1,2].

Отношение к цвету определялось многими факторами жизнедеятельности поколений, обретая устойчивость. Поэтому отношение к цвету всегда является эмоциональным.

Кроме того, М. Люшером был сделан важный вывод для рекламной индустрии, а именно то, что цвет вызывает определенную реакцию человека, в зависимости от того, какое у него эмоциональное состояние и также может формировать некоторые его эмоции. Красный – настраивает на решительность, и способен вызвать у человека сильное желание совершить тот или иной поступок. Например, купить то, что вы рекламируете. Данный цвет способен ментально привлекать к себе внимание, сфокусировать взгляд на предмете рекламы. Смысл этого цвета – интерес, не проходите мимо, действуйте ради действия: резко, необдуманно, поддайтесь первым чувствам. Красный цвет также обладает и определенным соблазнительным зарядом. Это необходимо учесть тем предприятиям, которые рекламируют продукцию для мужчин, для которых красный цвет всегда был символическим [2, 3].

Однако не стоит переоценивать этот цвет: он хорош в меру. Так, небольшая деталь объявления/каталога, выделенная красным, будет очень даже кстати и сразу привлечет к себе внимание, в то время как чрезмерное его использование, способно вызвать у потребителя агрессивность и раздраженность предметом рекламы.

Оранжевый – вызывает прилив сил, заряжает оптимизмом. В древности считали этот колер цветом здоровья и творчества. Данный окрас лучше всего применять в рекламе медикаментов, детских предметов, а также услуг в области здравоохранения и образования. Оранжевый цвет прибавляет активность, но при всем этом дает ощущение внутреннего равновесия и душевной гармонии.

Желтый – адаптирует к коммуникабельности. Этот цвет искренности и контактности. Он помогает уравновесить разбушевавшиеся эмоции, обрести спокойствие, утихомирить волнение. Кроме того, желтый цвет может «наделить» предмет разумом, поэтому, например, рекламе товаров хайтек лучше всего делать в желтом. Этот цвет будет удачен в рекламе детских товаров, услуг туристических фирм, а также рекламных и пиар агентств.

Зеленый – все смягчает, снимает остроту переживаний. Этот цвет оказывает целительное, расслабляющее действие. И будет уместен, и эффективен в рекламе медикаментов, водоочистительных систем, стоматологических клиник и аптек, ветеринарных лечебниц, центров здоровья и охраны окружающей среды.

Синий – благоприятствует сосредоточению на подлинно обязательном: не растрачиваться по мелочам, не расточительствовать. Синие детали в каталогах или рекламных акциях обещают приковать внимание, и, по сравнению с красным, не предрасположен к негативным эмоциям.

Черный – олицетворение созерцания: он помогает обособиться, уйти в себя и суметь собраться и сосредоточиться на определенной задаче. Во всяком случае, одновременно, это же время, черный представляется в виде депрессии и упадка. Поэтому, по таким причинам не следует применять черную окраску в полиграф-рекламе. Это предостережение, разумеется, не относится на шрифт и таблицы. Именно в этом, в редких случаях, не стоит экспериментировать.

Белый – цвет искренности, правоты, миролюбия. Данный цвет отличается от других тем, что он не несет никакой негативной информации. К слову, если использовать один раз белый цвет в печатной рекламе, то можно сформировать некий нейтралитет, когда заказчику нужно просто представить информацию о товаре, не используя при этом какие-либо приоритеты и акценты на детали.

Любопытно, что предрасположенность к цветам в отдельных странах индивидуальна, и имеет место быть собственной национально-культурная своеобразность, которую надлежит принимать во внимание, при создании рекламных кампаний в тех или иных странах.

В Соединенных Штатах красный окрас представляет любовь, желтый – благоденствие, зеленый – благоденствие, голубой – истинность, белый представляет безгрешность, аккуратность, мир, а черный – олицетворяет запутанность и крайности. В Австрии самым распространенным интерпретируется малахитовый колер, в Болгарии – темный пастельно-зеленый и цвет шоколада, а в Пакистане – изумрудно-зеленый.

В общем, чем приближеннее к странам Востока, тем большеценности отдается символике цвета. Поэтому в Китайской народной республике красный цвет олицетворяет справедливость, добро и доблесть, черный – благородство, а белый, по сравнению с европейским олицетворения возвышенности, обозначает низость и лицемерие. Таким образом, работая в рекламной сфере, и создавая какие-либо рекламные акции, всегда необходимо учитывать специфические особенности соответствующей страны для верного выбора цветов, дабы в будущем не оказаться в затруднительном положении.

Говоря относительно нашей страны, то предпочтительным испокон веков являлся красный, издавна ассоциировавшийся с состоятельностью, роскошью и благоволением. Ведь до сих пор основополагающими цветами, из которых состоит флаг Российской Федерации, остаются белый (символ непорочности и внутреннего совершенства), синий (бесстрашия и гордости) и красный (символ первенства и божественности).

Таким образом, цвет сегодня играет важную, даже где-то определяющую роль в позиционировании и продвижении товара на рынке. При помощи цвета можно регулировать отношение потребителя к рекламе, а сформировав соответствующую цветовую среду можно вызвать у потребителей нужные нам эмоции, при верной подборке цветовой гаммы – удачное понимание и готовность покупателей приобрести рекламируемый товар.

Литература

1. Амблер Т. Практический маркетинг. СПб.: Питер, 2000. 213 с.
2. [Электронный ресурс] // URL: <http://wiki.iteach.ru/images/5/5d/Uchenik1Tis.pdf> Макс
3. [Электронный ресурс] // URL: <http://psyfactor.org/lib/colorpsy.htm>

КЛЮЧЕВЫЕ АСПЕКТЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ЗАКУПОК

Кытин Е.Ю.

соискатель, ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный экономический университет», Санкт-Петербург

KEY ASPECTS OF ECONOMIC SECURITY PROCUREMENT OF SUPPLEMENT

E.Y. Kytin, competitor, Saint-Petersburg State University of Economics, Saint-Petersburg

АННОТАЦИЯ

В статье обосновывается необходимость уделения комплексного внимания обеспечению экономической безопасности закупок. Характеризуются направления такого обеспечения с учетом специфики противодействия коррупции и устранению причин для ее существования в сфере закупок, и особенностей категории безопасности цепей поставок.

ABSTRACT

The necessity of paying attention to the complex economic security procurement. Characterized by the direction of such security-specific anti-corruption and the elimination of the causes for its existence in the area of procurement, and security features of the category of supply chains.

Ключевые слова: закупки, коррупция, поставщик, экономическая безопасность

Keywords: Procurement, corruption, supplier, economic security

Сфера закупок на предприятиях в отличие от продаж традиционно является «непрозрачной». Эта особенность определяется двумя факторами. Во-первых, публичность данных о закупках способна нанести действенный экономический ущерб предприятию, так как она:

- 1) препятствует извлечению службой снабжения выгоды из асимметричности информации на рынке товаров и услуг;
- 2) приводит к утечке конфиденциальной информации о предоставлении отдельным поставщикам преференций (скидок) и, соответственно, к конфликту предприятия с другими поставщиками;
- 3) способствует раскрытию стратегических целей предприятия в сфере выпуска новой продукции;
- 4) не исключает повышение осведомленности поставщиков о проблемах предприятия в сфере закупок и др.

Во-вторых, до сих пор не создана строгая система оценки эффективности закупок, поскольку на этом пути

существует ряд преград:

- 1) отсутствуют отраслевые стандарты закупок;
- 2) задачи закупок сложно представить в комплексном виде;
- 3) различные условия функционирования предприятий не позволяют выработать инвариантные критерии оценки такой эффективности;
- 4) редуцирование внутрифирменных помех, т.е. исключение ошибок, допущенных на этапе обоснования производственного и сбытового плана, на стадии планирования закупок крайне затруднено [2, 7].

Информационная непрозрачность в сфере закупок, таким образом, хотя и носит объективный характер, но создает угрозу экономической безопасности предприятия. Источниками аналогичных угроз является также коррупция в сфере закупок и не уделение внимания проблеме обеспечения безопасности поставок в этой области, поэтому рассмотрим их более подробно.

Коррупционные явления свойственны не только общественному сектору экономики. Они наблюдаются и в предпринимательских структурах, поскольку возможность извлечения ренты должностным лицом из своего положения в системе управления предприятием существует и в них. В корпорациях (акционерных обществах) это явление более специфично, так как оно, в том числе, проявляется в форме получения руководством корпорации личной выгоды путем сокрытия части информации от акционеров. «Наилучшие» условия для коррупции существуют в сфере закупок. Это объясняется тем, что служба снабжения, как правило, самостоятельно выбирает поставщика (исключение составляет, пожалуй, случай приобретения инвестиционных товаров). Типовой формой «благодарности» поставщиков в этом случае служит «откат», представляющий собой денежное вознаграждение, исчисляемое в виде определенной доли от закупочной цены. Следует отметить, что именно феномен коррупции в сфере государственных закупок определил потребность в создании национальных контрактных систем. Масштабы коррупционных явлений в предпринимательских структурах, несомненно, намного меньше, чем в сфере госзакупок. Однако от этого проблема злоупотребления персоналом отдела закупок своим служебным положением на предприятиях не теряет актуальности. Несомненно, наличие этой проблемы соотносится со специфическими личностными качествами сотрудников. Можно также согласиться с мнением о том, что существует психология коррупции [6]. Именно поэтому одним из инструментов противодействия коррупционным явлениям в сфере закупок в предпринимательских структурах является этический кодекс закупщиков. В качестве другого инструмента нередко служит имитация предложения поставщиками вознаграждения сотруднику службы за размещение у них заказа или предоставление им соответствующих предпочтений. Она осуществляется представителями службы безопасности предприятия. Отдельно надо выделить практику ограничения внутрифирменных контактов путем размещения сотрудников службы закупок в различных кабинетах с учетом их товарной специализации, а также контроль их телефонных разговоров и контактов по интернету в служебное время. Приемы противодействия коррупции, выработанные мировой практикой в сфере государственных закупок, к сожалению, используются предприятиями не в полной мере. Между тем они очень эффективны [3, 5]. Объективные предпосылки для рассматриваемых явлений нередко создает недооценка личной заслуги сотрудника службы закупок в эффективности выполнения порученных ему функций. Например, не всегда берется в расчет соотношение между оплатой его труда и предоставляемых ему денежных средств, которые необходимы для закупок. Причем премирование таких сотрудников в корне отличается от премирования руководства предприятия, в ведении которых находится принятие решений о закупках инвестиционных товаров. Более того, на практике руководители организаций нередко не видят необходимости премировать персонал службы закупок, так как его вклад в достижения предприятия является неочевидным. Хотя система штрафов за сбои в поставках предусматривается. В тоже время представители отдела

сбыта премируются очень часто за каждый факт продажи, несмотря на то, что он влечет за собой, например, непроизводительные транспортные затраты. Обоснованная регламентация правил закупок, наличие этического кодекса закупщиков, формирование мотивации достижения персоналом службы лучших результатов и действия службы безопасности предприятия, таким образом, играют главную роль в противодействии коррупционным явлениям на предприятии, осуществляя свой вклад в обеспечении его экономической безопасности.

Категория «безопасность цепи поставок» введена в экономический оборот не так давно. Своему возникновению она обязана признанию международными организациями необходимости недопущения экономического ущерба, который является следствием утраты товаров, приведения их в негодность и др. факторов в процессе морских перевозок грузов. Отечественные работы по этой тематике единичны. Среди них необходимо выделить [4]. Однако в ней внимание уделяется вопросу недопущения поставок продукции для нужд авиаиндустрии, сроки хранения которой закончились, т.е. учету влияния «старения» продукции на ухудшение ее свойств. Между тем проблема обеспечения безопасности цепи поставок, под которой понимается «сопротивление преднамеренному акту незаконного вмешательства, рассчитанному на нанесение вреда или ущерба» значительно шире [1]. Одним из главных направлений такого обеспечения служит регламентация правил реагирования службы закупок: 1) на непредвиденные сбои в поставках; 2) на инциденты, порождающие конфликтные ситуации в сфере закупок. Следует отметить, что подобные конфликты нередко возникают по причине противоречий между действиями функциональных логистических служб на предприятии. Поэтому практика нуждается в выработке стратегии поиска экономических компромиссов между ними.

Библиографический список

1. ГОСТ Р 53663-2009 (ISO 28000:2005). Система менеджмента безопасности цепи поставок. Требования.
2. Линдерс М.Р., Фирон Х.Е. Управление снабжением и запасами. Логистика/ Пер. с англ. - СПб.: ООО «Виктория плюс», 2002. - 768 с.
3. Многоликая коррупция: Выявление уязвимых мест на уровне секторов экономики и государственного управления / Под ред. Э. Кампоса и С. Прадхана; Пер. с англ. - М.: Альпина Паблишерз, 2010. - 551 с.
4. Некрасов А.Г., Мельников Д.А. Безопасность цепей поставок в авиаиндустрии Монография. - М.: Издательство ГУП МТС ГА «Авиатехснаб», 2006. - 260с.
5. Проява С.М. Экономизация коррупции. Механизм противодействия: монография. - М.: ЮНИТИ-ДАНА: Закон и право, 2008. - 159 с.
6. Решетников, Михаил. Психология коррупции: утопия и антиутопия. - СПб.: Восточно-Европейский Институт Психоанализа, 2008. - 128 с.
7. Управление закупками и поставками: Учебник для студентов вузов/ М. Линдерс, Ф. Джонсон, А. Флинн, Г. Фирон; пер. с англ. под ред. Ю.А. Щербанина. - 13-е изд. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. - 751 с.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ СИСТЕМЫ СОБСТВЕННОСТИ

Лазарева Людмила Николаевна

старший преподаватель, Сибирский государственный индустриальный университет, г.Новокузнецк

PROHERTY SISTEM'S INSTITUTIONAL CHANGES

Lazareva Lyudmila Nikolaevna, Senior Lecturer, Siberian State Industrial University, Novokuznetsk

АННОТАЦИЯ

В статье рассматривается взаимосвязь институциональных изменений систем собственности и общества.

ABSTRACT

The article discusses the interrelation of the institutional changes of sistem property and society.

Ключевые слова: изменения, система собственности, отношения собственности, нормы, эффективные.

Keywords: changes; sistems of property; relations of property; rates; efficient.

Совершенно очевидно, что отношения собственности сопровождают всю экономическую составляющую нашей жизни. Всегда выгода, и её поиск движет большинством человеческих субъектов. Именно изменения в системе отношений собственности вносят значительные коррективы в хозяйственные отношения.

С целью изучения такого влияния можно внимательнее отнестись к изменениям, возникающим при изменениях ряда правовых норм относительно отношений и системы собственности в экономической системе страны.

Если система прав собственности по какой-то причине недоработана, не определены, как следует, права собственности, это приведет, скорее всего, к тому, что эффективный собственник может и не воспользоваться объектом собственности с пользой для себя и экономического развития общества в целом.

Как верно отметила Т.А. Михайлова: «... за первой волной институциональных изменений и образований, следует следующая волна создания институтов, направленная на предотвращение негативных последствий институтов первой волны». [3, с.299]

Л.И. Лопатников указывал на то, что: «... решающую роль играет изменение правовых отношений: выработка и принятие законов, указов и других установлений, вводящих новые порядки». [2, с.230]

В зависимости от сложившихся отношений в обществе, от сложившихся традиций ведения хозяйства, складывались и отношения собственности, закладывалась база института собственности. Процесс развития того любого общества откладывает свой отпечаток на институт собственности.

Т. Эггертссон обращает внимание на то, что: «К инструментам институциональной политики относятся правила, принуждение и убеждение. Правила включают: законы, судебные решения, предписания, уставы (например, предприятий), нормы поведения и другие указы властных структур. Под термином «принуждение» понимается дизайн механизмов принуждения к исполнению обязательств и ресурсы для его реализации. ... убеждение, которое призвано изменять общественные представления о социальных моделях, социальных технологиях и о легитимности политических целей и способах их достижения». [5, с.12]

Устанавливая новые нормы и правила игры, мы ждем определенной эффективной отдачи после этого.

Развивая институт частной собственности, можно, тем самым, ожидать, что субъекты-владельцы разного вида собственности, будут более рачительно относиться к тому, чем они непосредственно могут распорядиться. Обычно, к тому, чем мы владеем, мы относимся с большей заботой.

Разумное же хозяйствование всегда тесно связано с тем, как права собственника защищены со стороны государства. Р. Арэнд обращает наше внимание на то, что: «Правила и нормы должны быть простыми, прозрачными и стандартизированными, иметь мало исключений». [1, с.31]

Только не каждому, казалось бы, заинтересованному лицу, такая защита необходима, и опять же не все бывают довольны, что права в отношениях собственности ясно и четко обозначены.

Среди своих личных знакомых встречаются люди, которые с удовольствием вспоминают то время неопределенности в законах, которое возникло в период времени следующий сразу за распадом Советского Союза. Они находили определенную романтику в таких свободных, без всяких правовых ограничений, отношениях с другими бизнес-партнерами.

Но собственность по словам М.И. Одинцовой: «является одним из основных институтов рыночной экономики, который предоставляет людям свободу распоряжаться ограниченными ресурсами. За собственником закрепляются определенные права, и другим лицам запрещается вмешиваться в осуществление этих прав». [4, с.131]

Но определенная проблема заключается в том, что не все стремятся стать эффективными собственниками. И даже больше, став таковыми, не все понимают меру своей ответственности. Например, приватизировав в частную собственность свое жилье, многие собственники с удивлением узнают, что они обязаны платить налог на землю, на которой находится их жилище. Если в собственности находится квартира в многоквартирном доме, оказывается, что помимо собственной квартиры, необходимо заботиться об общедомовом имуществе.

В некоторых случаях такие собственники с сожалением вспоминают время всеобщей государственной собственности. В то время нельзя было полностью распорядиться своим жилищем, но не надо было особым образом заботиться о состоянии имущества в подъездах, на чердаках и в подвалах. Не нужно было беспокоиться о замене лифта или внешнем облике дома.

Встает вопрос о том, почему же возникают такие ностальгические сожаления и у кого? В большей части члены общества современной России положительно относятся к наличию частной собственности. Но многие люди, большую часть своей жизни прожившие при господстве всеобщей государственной собственности, часто вспоминают тот период времени, то время, когда многое было понятно и ясно и за многое отвечало общество и государство в целом.

Именно такие соображения возникают у некоторой части населения, приватизировавшей жилые помещения в многоквартирных домах. Это, в свою очередь, приводит к тому, что возникают некоторые соображения относительно возврата помещений из частной собственности назад в государственную. Мы наблюдаем явление, которое подводит современное общество к деприватизации, о чем всерьез стали задумываться законодатели.

Получается, что изменение законов относительно отношений собственности меняет общество, но также и общество, в свой черед, влияет и подводит к изменению системы собственности. Наблюдается взаимосвязь между

изменениями системы собственности и изменениями общества.

Список литературы

1. Арэнд Р. Как поддерживать экономический рост в ресурсно-зависимой экономике? (Основные концепции и их применение в случае России) // Вопросы экономики, 2006. № 7 – 24 – 36 с.
2. Лопатников Л.И. От плана к рынку. Очерки новейшей экономической истории [Институт экономики переходного периода] // СПб.: НОРМА, 2010. – 320 с.
3. Михайлова Т.А. Институциональные экстерналии как факторы институциональных изменений // Вестник Кемеровского государственного университета, № 2 (54) Т.1 2013. – с.296-299.
4. Одинцова М.И. Институциональная экономика // М.: ГУ ВШЭ, 2007. – с.386.
5. Эггертссон Т. Знания и теория институциональных изменений // Вопросы экономики, 2011. № 7 – 4 – 16 с.

ИМИТАЦИОННОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ

Леонова Александра Дмитриевна

Волгоградская государственная академия физической культуры, г. Волгоград

Сивашова Екатерина Сергеевна

Преподаватель, Волгоградская государственная академия физической культуры, г. Волгоград

SIMULATION OF PERSONNEL POLICY

Leonova Aleksandra, Volgograd State Academy of physical education, Volgograd

Sivashova Ekaterina, assistant, Volgograd State Academy of physical education, Volgograd

АННОТАЦИЯ

Целью данной работы являлась разработка системы для долгосрочного планирования кадровой политики. Для достижения цели был создан программный комплекс для имитационного моделирования на базе аппарата марковских процессов.

ABSTRACT

The aim of this work was to develop a system for long-term planning of personnel policy. To achieve the goal was created software package for simulation -based unit of Markov processes.

Ключевые слова: планирование, кадровая политика, имитационное моделирование, марковские процессы.

Keywords: planning, personnel policy, simulation, Markov processes.

Одним из наиболее важных условий работы любого предприятия является наличие необходимого кадрового потенциала, то есть наличие человеческих ресурсов в достаточном количестве и надлежащего качества. Целью кадровой политики является создание такого потенциала.

Для современного этапа экономического развития общества характерны некоторые особенности, без учета которых невозможно планирование грамотной кадровой политики.

- ограниченность экономических ресурсов, что сужает диапазон мер и инструментов управления организацией в целом и её персоналом в частности.
- постоянное развитие и усложнение новых технологий, информационных и коммуникационных систем сказываются на работе специалистов всех

уровней, предъявляя к ним новые профессиональные требования, усложняя менталитет, затрагивая их эмоциональную и психическую сферы.

- нестабильность экономики, не всегда позволяет делать устойчивые прогнозы и значит принимать эффективные меры, в том числе в решении таких кадровых проблем, как борьба с текучестью кадров, старением персонала, оттоком молодых перспективных работников.

Необходимо принимать решения:

- сохранять работников или увольнять;
- какое количество персонала могут обеспечить полноценную работу предприятия;
- как обеспечить оптимальное штатное расписание; эти и другие вопросы, составляющие целевые задачи кадровой политики, невозможно решить без привлечения математического аппарата.

Высшим уровнем кадровой политики является не планирование, а прогнозирование. «Предвидение будущего» с одной стороны предшествует планированию, а с другой стороны является составной его частью.

Методы прогнозирования можно разделить на две группы:

- эвристические методы (основанные на преобладании субъективных начал);
- экономико-математические методы (основанные на преобладании объективных начал).

Однако большое число методов в той или иной степени объединяют элементы обеих групп.

В настоящее время нельзя назвать область человеческой деятельности, в которой в той или иной степени не использовались бы методы моделирования. Особенно это относится к сфере управления различными системами, где основными являются процессы принятия решений на основе получаемой информации. Многие математические модели удобно реализовывать в виде программных систем. Такие системы позволяют придать моделированию динамический характер.

На малом предприятии сложно обеспечить многочисленный отдел по управлению кадровой политикой, а долгосрочное планирование в этой области, зачастую, требует длительного и достаточного объемного исследования. В связи с этим создание программного комплекса упрощающего эту работу представляется очень актуальным.

К моделированию предметной области был применен математический аппарат случайных Марковских процессов.

Было проведено двухэтапное построение математической модели:

$$n_j(T+1) = n_j(T) + n_{0j}(T+1) + \sum_{i=1}^k n_{ij}(T) - n_{j,k+1}(T) - \sum_{i=1}^k n_{ji}(T) \quad (1)$$

Выразим количество людей оставшихся в категории j за период T

$$n_{jj}(T) = n_j(T) - n_{j,r+1}(T) - \sum_{i=1}^k ji(T) \quad (2)$$

Тогда (1) примет вид:

$$n_j(T+1) = \sum_{i=1}^k n_{ij}(T) + n_{jj}(T) + n_{0j}(T+1) = \sum_{i=1}^k n_{ij}(T) + n_{0j}(T+1) \quad (3)$$

$$n_j(T+1) = \sum_{i=1}^k n_{ij}(T) + n_{ij}(T+1), j = \overline{1, \dots, k} \quad (4)$$

Основное уравнение (4) соответствует системе уравнений, которое позволяет выявить основные ограничения, в которых действует система.

Допущения относительно потоков. Рассмотрим потоки, характеризующие повышения должности. Они характеризуются некоторой совокупностью факторов варьирующихся от одного к другому виду. Иногда количество повышений прямо связано с количеством образовавшихся вакансий.

В других случаях повышения происходят по достижении уровня квалификации. Возьмем за основу последнюю возможность, которая выражается пропорциональной зависимостью вида:

$$\frac{n_{ij}(T)}{n_i(T)} = const, i = 1, \dots, k \quad (5)$$

- 1) количественное описание системы;
- 2) введение ряда ограничений относительно происходящих в ней изменений.

Количественные характеристики задачи - это запасы и потоки

Запасом будем называть количество людей, в какой либо категории на данный момент времени

$$n_i(T), i = \overline{1, \dots, k},$$

где n_i - количество людей в определенной должности
 T - момент времени.

На данном этапе моделирование ранжирование класса по старшинству необходимо. Объем запасов могут меняться в любое время, но поведение всей системы аппроксимируется по периоду наибольшего числа.

Размер запасов измеряется из-за наличия потоков направленных как в систему (принятие) так из системы (увольнение), а так же за счет перемещения внутри системы.

Поток, направленный внутри системы - это количество людей перешедших за один период времени из категории i и j : $n_{ij}(T)$.

Потоком, направленным за пределы системы (потоком увольнения) - называется количество людей уволившихся из данного класса во временной период $n_{i,k+1}(T)$, а принятые $n_{0,j}(T+1)$

Соотношение между запасами и потоками, в каком либо классе j на момент времени $T+1$, будет выражать количество людей в категории j к моменту $T+1$.

Здесь не учитываются статистические колебания, уход из системы на уровне отдельных лиц становится событием непредсказуемым.

Реалистическая модель должна включать в себя элемент стохастичности. Допустим, что перемещения происходят независимо, и каждый индивидум в классе i характеризуется величиной P_{ij} - вероятностью перехода его в класс j за период $T+1$, и величиной W_i - это вероятность увольнения из фирмы. Тогда:

$$\sum_{i=1}^k P_{ij} + W_i = 1 \quad (6)$$

При этом допущении число лиц переходящих из класса i в класс j за год, случайная величина с биномиальным распределением при заданном начальном запасе $n_i(T)$. Ожидаемый поток при этом будет: $n_j(T) * P_j$

В организации с фиксированным общим числом сотрудников, общее число вновь набранных будет равняться числу ушедших.

$$R(T + 1) = \sum_{i=1}^k n_{oj}(T + 1) = \sum_{i=1}^k n_{i,k+1}(T) \tag{7}$$

где $R(T + 1)$ - вновь набранные сотрудники за год.

Обычно распределение лиц по классам определяется потребностями или политикой фирмы и поэтому фиксирована.

Следовательно, можно допустить, что доля общего числа нанимаемых r_i зарезервирована для каждого класса i причем:

$$\sum_{i=1}^k r_i = 1 \tag{8}$$

Допущения модели будут характеризоваться:

1) Матрицей $P = \{P_{ij}\}, i, j = \overline{1, \dots, k}$ - это матрица вероятностей перехода сотрудников в другие классы или матрица управляющая перемещениями внутри системы.

2) Вектор вероятности ухода $\overline{W} = (W_1, \dots, W_k)$ связанный с матрицей P соотношения;

3) Вектор распределения нанимаемых в классы $\overline{r} = (r_1, \dots, r_k)$

4) Ограничением $\sum_{i=1}^k r_i = 1$

Основным методом моделирования марковских процессов на ЭВМ является метод Монте-Карло. Что диктуется их вероятностной природой.

Принципиальный алгоритм работы представлен на рисунке 1.

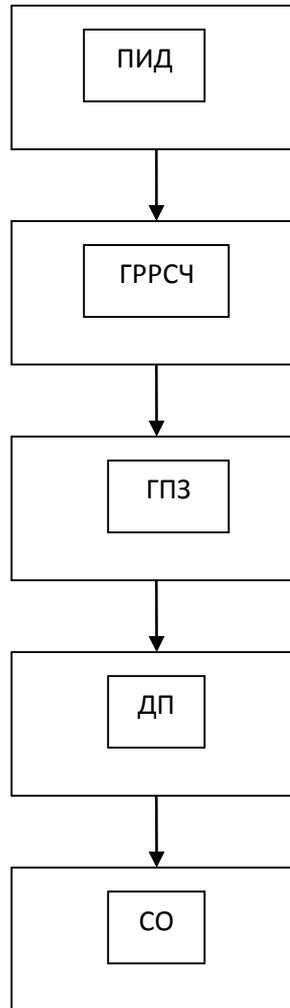


Рисунок 1. Принципиальный алгоритм работы

где:

- ПИД - подготовка исходных данных;
- ГРРСЧ - генерирование равномерно распределенных случайных чисел;
- ГПЗ - генерирование произвольного (заданного) закона распределения;
- ДП - дополнительные преобразования;
- СО - статистическая обработка.

На рисунке 2 приведен интерфейс разработанного программного комплекса.

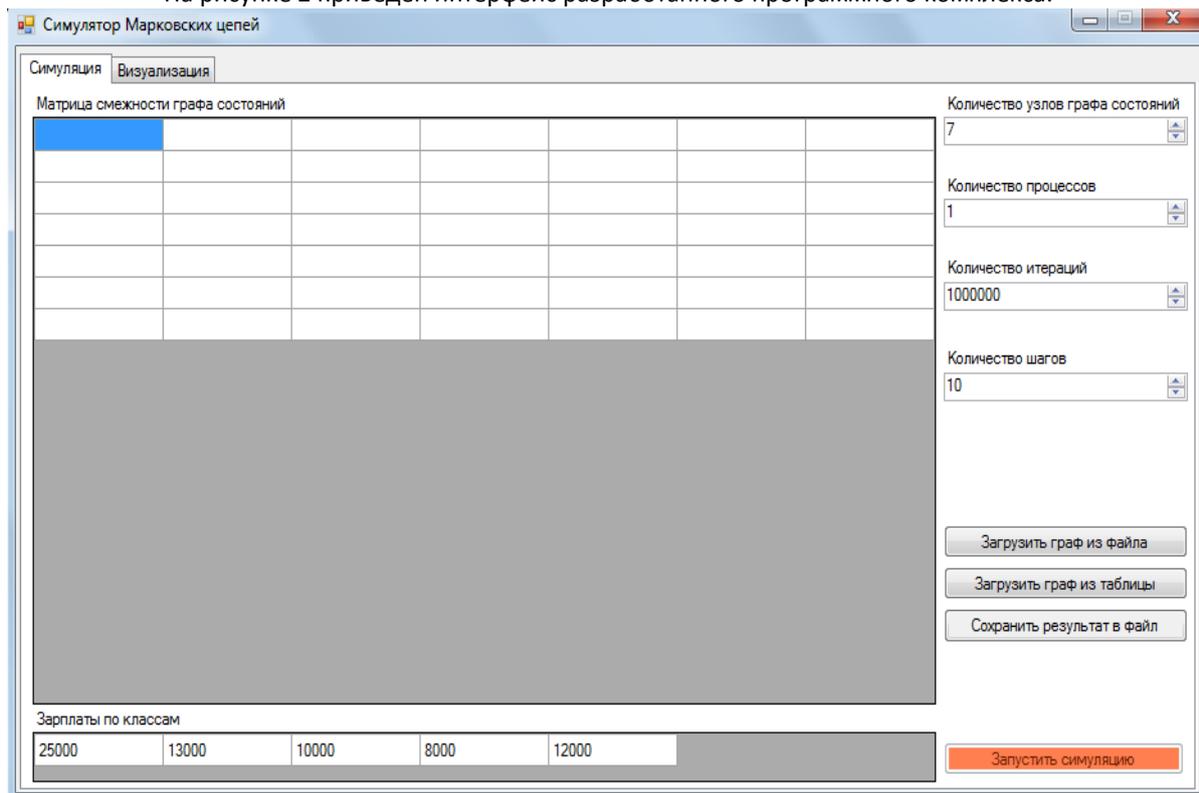


Рисунок 2. Интерфейс программного комплекса

Созданная программа позволяет делать длительные прогнозы и помогает руководству решать следующие вопросы кадровой политики:

- прогнозы расходов на заработную плату;
- о возможности сохранения данной структуры штатов;
- о достижении более рациональной кадровой политики.

Литература

1. Ермаков С.М. Метод Монте-Карло и смежные вопросы - М.: Наука, 1975. - 472 с.
2. Власов М. П. Моделирование экономических процессов / М. П. Власов, П. Д. Шимко. - Ростов н/Д.: Феникс, 2005. - 409с.
3. Соболев И.М. Численные методы Монте-Карло М.: ФИЗМАТЛИТ, 1973. - 312 с.
4. Соколов Г.А. Теория вероятностей. Управляемые цепи Маркова в экономике / Г.А. Соколов, Н.А. Чистякова// Изд. Физико-математической литературы, 2005. - 248 с.
5. Недзиев С.Н. Моделирование управления кадровой политикой предприятия. Использование модели управления кадровой политикой при разработке автоматизированных систем/ Известия Волгоградского государственного технического университета-2008.-№4, Т. 2.-С. 68-70.

ПРОБЛЕМЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ ПРИ ПОСТАВКАХ ТОВАРОВ ДЛЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ НУЖД, И НАПРАВЛЕНИЯ ИХ РЕШЕНИЯ

Мазунина Татьяна Александровна

к.ф.н., доцент, Пермский институт (филиал) РЭУ им. Г.В.Плеханова, г.Пермь

Бармина Элеана Эмильевна

к.м.н., доцент, Пермский институт (филиал) РЭУ им. Г.В.Плеханова, г.Пермь

PROBLEMS WITH EMPLOYERS SUPPLY OF GOODS FOR STATE AND MUNICIPAL NEEDS AND DIRECTIONS OF THEIR DECISION

Mazunina Tatiana, Associate Professor, Perm Institute (Branch) REU them. Plekhanov, Perm

Barmina Elean, PhD, Associate Professor, Perm Institute (Branch) REU them. Plekhanov, Perm

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены проблемы предпринимателей, возникающие при госпоставках. Предложены изменения в № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» по регламентации описания объектов закупок.

ABSTRACT

The article deals with the problems of entrepreneurs, public procurement, etc. emerging. Proposed changes to the number 44 - FZ "On the contract system in the procurement of goods, works and services for state and municipal needs" to regulate the procurement object descriptions.

Ключевые слова: госпоставки.

Keywords: public procurement.

Отношения в сфере закупок товаров, работ и услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд регламентирует № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд». Закон вступил в силу 1 января 2014 года, заменив № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд».

Развитие малого и среднего бизнеса – одна из приоритетных задач российской экономики. Участие в системе госпоставок позволяет стабильно развиваться предприятиям.

Цель нашего исследования - выявление наиболее острых проблем, встающих перед предпринимателями, а также негативных участков во взаимоотношении бизнеса и власти, для их дальнейшего рассмотрения и подготовки предложений о путях решения этих проблем.

Обобщая результаты исследования проблемного поля, можно сказать, что ключевыми факторами, снижающими эффективность проведения государственных закупок и ограничивающее участие предпринимателей в госпоставках являются отсутствие в государственных органах квалифицированных и мотивированных специалистов, способных профессионально оценить содержание заявок и несовершенство процесса.

Проблемы, отмечаемые участниками процесса государственных закупок, можно разделить на следующие группы.

1. Низкая квалификация и мотивация представителя заказчика, готовящего заявку, в том числе Техническое задание (ТЗ). Это проявляется в том, что ТЗ прописывается под конкретного исполнителя, отсекая остальных; сложно оценить настоящую потребность по ТЗ; заказчики мало знают о новых технологиях.
2. Цена зависит от ряда факторов, важен точный запрос: не зная деталей потребности, сложно ответить корректно на запрос цены.
3. Неадекватные оценка предложений и выбор поставщика.
4. Модель оценки предложений не всегда прозрачна:
 - нет оценки качества;
 - не учитывается полная стоимость владения товара с учетом эксплуатационных расходов;
 - в комиссии нет специалистов, способных квалифицированно оценить предложения.
5. Вопросы заключения и исполнения контракта:
 - отсутствие регламентированной процедуры проверки качества продукции при поставке;
 - отсутствие стандартного документа — претензии по качеству/количеству продукции;
 - отсутствие четкого описания экспертизы;
 - неоднозначность требований к описанию объектов закупки.

Анализ статей №44-ФЗ и других нормативно-правовых документов позволил внести ряд предложений по изменению регламентации описания объекта закупки и особенностей исполнения контракта.

Статья 94. Особенности исполнения контракта.

Данная статья включает в себя процедуры:

- приемку поставленного товара, выполненной работы (ее результатов), оказанной услуги, отдельных этапов поставки товара, выполнения работы, оказания услуги (далее-отдельный этап исполнения контракта), предусмотренных контрактом, а также проведение в соответствии с настоящим Федеральным законом экспертизы поставленного товара, результатов выполненной работы, оказанной услуги, отдельных этапов исполнения контракта;
- информирование поставщика (подрядчика, исполнителя) в соответствии с условиями контракта о ходе исполнения своих обязательств, в том числе о сложностях, возникающих при исполнении контракта;
- предоставление заказчику результатов поставки товара, выполнения работы или оказания услуги, предусмотренных контрактом, при этом заказчик обязан обеспечить приемку поставленного товара, выполненной работы или оказанной услуги в соответствии с настоящей статьей;

Для проверки предоставленных поставщиком (подрядчиком, исполнителем) результатов, предусмотренных контрактом, в части их соответствия условиям контракта заказчик обязан провести экспертизу.

Разработчики предполагают, что это равноценные процедуры, т.к. в законе указано, что «экспертиза может проводиться заказчиком своими силами или к ее проведению могут привлекаться эксперты, экспертные организации на основании контрактов, заключенных в соответствии с настоящим Федеральным законом».

По нашему мнению, процедура приемки товаров по качеству, и экспертиза являются разными процедурами в отношении товаров, работ и услуг.

Экспертиза - самостоятельное исследование предмета экспертизы (товара), проводимое компетентным специалистом (экспертом) на основании объективных фактов с целью получения достоверного решения поставленной задачи. А именно – проверка соответствия поступившей партии или отдельного товара условиям контракта/договора по количеству, качеству, упаковке, маркировке товара; определение уровня качества товара по потребительским свойствам и/или по уровню дефектности; выявление причин образования дефектов и/или процента снижения качества по наличию дефектов; идентификация товара и так далее.

Результатом экспертизы является экспертное заключение.

Приемка товаров по количеству, качеству - это комплекс работ по проверке количества и качества полученных товаров, оформление принятия товара соответствующими документами и оприходование его на складе.

Основными задачами работы по приемке товаров на складах торговых предприятий являются:

- контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей;
- проверка выполнения поставщиками договорных обязательств по количеству, ассортименту, качеству и комплектности товаров;
- недопущение в торговую сеть недоброкачественных товаров и реализации товаров, не соответствующих по качеству требованиям стандартов, техническим условиям и др.;
- предъявление к поставщикам (производителям) имущественных претензий за ненадлежащее исполнение ими условий договоров.

Приемка товаров является обязательной операцией технологического процесса в организации - получателе товара. По результатам ее проведения оформляется акт приемки товаров по количеству и качеству (утвержденная форма ТОРГ-2, утв. Пост. Госкомстата России от 25.12.98г. № 132).

Еще одним противоречивым моментом при проведении экспертизы является ст. 95 «Изменение, расторжение контракта», где возникают взаимоотношения между субъектами (заказчика с поставщиком, подрядчиком, исполнителем) при изменении, расторжении контракта, применении мер ответственности и совершении иных действий в случае нарушения поставщиком (подрядчиком, исполнителем) или заказчиком условий контракта.

Статья предусматривает расторжение контракта, в том числе после проведенной экспертизы поставленного товара, выполненной работы, оказанной услуги с привлечением экспертов, экспертных организаций, т.е. для принятия решения об одностороннем отказе от исполнения контракта, если в результате экспертизы будут подтверждены нарушения условий контракта, послужившие основанием для одностороннего отказа заказчика от исполнения контракта.

Заказчик вправе провести экспертизу поставленного товара, выполненной работы, оказанной услуги с привлечением экспертов, экспертных организаций до принятия решения об одностороннем отказе от исполнения контракта в соответствии с частью 8 настоящей статьи.

Решение заказчика об одностороннем отказе от исполнения контракта в течение одного рабочего дня, следующего за датой принятия указанного решения, размещается в единой информационной системе и направляется поставщику (подрядчику, исполнителю) по почте заказным письмом.

Формулировка решения «об одностороннем отказе от исполнения контракта», в том числе и процедура расторжения контракта в одностороннем порядке, описанная в ст. 95, не совсем однозначно понимаемая, так как проведенная в рамках этой процедуры экспертиза и оформленные заключения могут быть подвергнуты сомнению, а также могут являться недопустимым доказательством по делу, в связи с нарушением принципов экспертизы – законности, соблюдения прав и свобод человека и гражданина, прав юридического лица.

Согласно п.3 ст.84 ГПК РФ «Лица, участвующие в деле, вправе присутствовать при проведении экспертизы», п.2. ст.55 ГПК РФ гласит: «Доказательства, полученные с нарушением закона, не имеют юридической силы и не могут быть положены в основу решения суда», п. 1 ст. 10 ГК РФ говорит о недопущении действий граждан и юридических лиц, осуществляемых с намерением причинить вред другому лицу, а также злоупотребление правом в иных формах.

Учитывая, что внешняя экспертиза подразумевает проведение процедуры закупки экспертных услуг, а денежные средства на данные закупки не были выделены заказчиком, возникает проблема финансового обеспечения реализации норм закона о контрактной системе. В связи с этим является актуальным вопрос: можно ли предусмотреть в контракте обязанность поставщика оплатить услуги внешнего эксперта при приемке товаров, работ, услуг? Считаем, такую возможность закон не исключает. Поэтому следует в тексте контракта прописать порядок проведения и оплаты услуг экспертов при приемке товаров, работ, услуг по контракту.

Таким образом, институт экспертизы в сфере закупок вызывает много затруднений у правоприменителей. Конечно, объективная оценка деятельности как поставщика, так и заказчика поможет бороться со злоупотреблениями в данной сфере. Однако одним из принципов осуществления закупок является эффективность осуществления закупок. Насколько соответствует институт обязательной экспертизы данному принципу в том виде, который есть сейчас, трудно сказать. Уже сейчас можно говорить о том, что содержание и сущность используемых терминов, равно как и механизм реализации данного института, нуждаются в значительной корректировке.

Необходимо разработать методические указания по проведению экспертизы в рамках 44-ФЗ Федерального закона № 44-ФЗ от 05.04.2013 «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» в соответствии с действующим законодательством и с соблюдением принципов законности, прав и свобод человека, гражданина и юридического лица.

Вопросы проведения экспертизы связаны с серьезной проблемой настоящего времени - попаданием на рынок значительных объемов опасных, низкокачественных товаров. Сегодня нам предлагают опасную пищу и опасные лекарства, опасный транспорт, опасные детские игровые площадки, и многое другое, что несет в себе опасность.

Парадоксально, но факт, что в этой ситуации снижение качества нашей жизни создается и за счет государственных средств, т.к. далеко не всегда товар поставляется надлежащего качества. И во многом это связано с тем, что существующая система проведения государственных закупок имеет множество недоработок.

Проанализируем статьи, в которых имеется описание объектов закупок: товаров, работ и услуг и которые, на наш взгляд, являются спорными.

В статьях закона 32 и 33 содержатся критерии оценки заявок и правила описания объекта закупки. Мы видим, что в статьях содержатся следующие словосочетания: «качественные, функциональные и экологические характеристики объекта закупки», «функциональные, тех-

нические и качественные характеристики, «эксплуатационные характеристики объекта закупки (при необходимости)», «технических и качественных характеристик объекта закупки, установленных в соответствии с техническими регламентами, стандартами и иными требованиями». В то же время существующая система стандартов, действующих на территории РФ, предусматривает другие определения понятия качества, его свойств и показателей.

ГОСТ Р ИСО 9000-2008 «Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь» - «качество: степень соответствия совокупности присущих характеристик требованиям.

Классы характеристик:

- физические (например, механические, электрические, химические или биологические характеристики);
- органолептические (например, связанные с запахом, осязанием, вкусом, зрением, слухом);
- этические (например, вежливость, честность, правдивость);
- временные (например, пунктуальность, безотказность, доступность);
- эргономические (например, физиологические характеристики или связанные с безопасностью человека);
- функциональные (например, максимальная скорость автомобиля).

ГОСТ 15467-79 Межгосударственный стандарт. «Управление качеством продукции. Основные понятия. Термины и определения»: качество продукции - совокупность свойств продукции, обуславливающих ее пригодность удовлетворять определенные потребности в соответствии с ее назначением.

ГОСТ Р 50779.11-2000 (ИСО 3534.2-93) «Статистические методы. Статистическое управление качеством. Термины и определения»: качество - совокупность свойств и признаков продукции или услуги, которые влияют на их способность удовлетворять установленные или предполагаемые потребности. Признак (качества) - свойство, которое помогает идентифицировать или различать единицы данной генеральной совокупности. Признак может быть количественным или качественным (альтернативным)».

Р 50-605-80-93 «Рекомендации. Система разработки и постановки продукции на производство. Термины и определения»: «Качество продукции - совокупность свойств продукции, обуславливающих ее пригодность удовлетворять определенные потребности в соответствии с ее назначением».

Потребительские свойства продукции - совокупность технических, эстетических и других свойств продукции, создающих ее полезный эффект и привлекательность для потребителя.

Технический уровень продукции - относительная характеристика качества продукции, основанная на сопоставлении значений показателей, характеризующих техническое совершенство оцениваемой продукции, с базовыми значениями соответствующих показателей».

Таким образом, мы видим, что требования к описанию объекта закупок не отвечают терминологии, имеющейся в стандартах, определяющих терминологию качества.

Кроме того, в соответствии с теоретическими основами товароведения, определены основополагающие характеристики товара: ассортиментная, качественная, количественная, стоимостная. А качественная характеристика - качество - определяется как совокупность внутривидовых потребительских свойств, обладающих способностью удовлетворять разнообразные потребности. Свойство в свою очередь имеет следующее определение - объективная особенность продукции (товара), проявляющаяся при ее создании, оценке, хранении и потреблении.

Каждой товарной группе присущи общие потребительские свойства: назначения, надежности, эргономические, эстетические, экологические, безопасности.

Проведенный анализ позволил рекомендовать внесение изменений в статьи 32 и 33 Федерального закона № 44-ФЗ от 05.04.2013 «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» в отношении характеристик объекта закупки.

Наиболее актуальной является проблема повышения квалификации заказчиков и поставщиков. Правовая база, действующая ранее на территории Российской Федерации, переживает период перехода с национальных требований к безопасности, регламентированных в Федеральных законах (технических регламентах) и СанПиНах к требованиям Евроазиатского сообщества, изложенных в Технических регламентах ЕАС. В настоящее время существует большое разнообразие форм подтверждения соответствия по требованиям безопасности и, следовательно, многообразие товарно-сопроводительных документов. Как показывает практика общения с работниками торговли и товаропроизводителями, для них этот вопрос не в полной мере понятен, что уж говорить о заказчиках, которые не имеют специального товароведного и коммерческого образования.

Поэтому необходимо организовывать повышение квалификации поставщиков и заказчиков в целях повышения качества и безопасности товаров при осуществлении закупок для государственных и муниципальных нужд.

Литература

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть четвертая) от 18.12.2006 № 230-ФЗ.
2. Федеральный закон от 31 мая 2001 г. № 73-ФЗ «О государственной судебно-экспертной деятельности в Российской Федерации».
3. Федеральный закон от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд».
4. Федеральный закон «О техническом регулировании» от 27.12.2002 N 184-ФЗ.
5. ГОСТ Р ИСО 9000-2008 «Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь».
6. ГОСТ 15467-79 Межгосударственный стандарт. «Управление качеством продукции. Основные понятия. Термины и определения».
7. ГОСТ Р 50779.11-2000 (ИСО 3534.2-93) «Статистические методы. Статистическое управление качеством. Термины и определения».
8. М.А.Николаева Теоретические основы товароведения: Учебник для вузов. - М.: Норма, 2006. - 448с.
9. Форма ТОРГ-2, утв. Пост. Госкомстата России от 25.12.98г. № 132.

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ В СОСТАВЕ ИНФОКОММУНИКАЦИОННЫХ УСЛУГ⁴

Макарова Станислава Николаевна

Аспирант, Государственный университет - учебно-научно-производственный комплекс, г. Орел

INTELLECTUAL PROPERTY AS A PART OF INFOCOMMUNICATION SERVICES

Makarova Stanislava, Post-graduate student, State University — Education-Science-Production Complex, Orel

АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются вопросы спецификации прав интеллектуальной собственности на инфокоммуникационные услуги с учетом основных положений институциональной теории прав собственности и российского законодательства. Приводится классификация объектов интеллектуальной собственности в составе инфокоммуникационных услуг в зависимости от составляющих данных услуг. Производится спецификация прав на объекты интеллектуальной собственности.

ABSTRACT

In article questions of the specification of intellectual property rights on infocommunication services taking into account basic provisions of the institutional theory of the property rights and the Russian legislation are considered. Classification of objects of intellectual property as a part of infocommunication services depending on components of these services is given. The specification of the rights for objects of intellectual property is made.

Ключевые слова: собственность, инфокоммуникационные услуги, объекты интеллектуальной собственности, спецификация прав собственности.

Keywords: property, infocommunication services, objects of intellectual property, specification of the property rights.

Основу функционирования экономических систем составляют отношения собственности. Собственность, являясь одним из основных устоев общества, в экономическом смысле охватывает весь хозяйственный процесс, устанавливая правила игры для наиболее эффективной реализации экономических отношений. Изначально собственность отождествлялась с присвоением в интересах тех или иных субъектов, причем отношения собственности традиционно распространялись на материальные объекты. Однако, современное содержание экономических процессов расширяет круг объектов производственных отношений, добавляя результаты интеллектуальной деятельности. Наряду с товарами, работами и услугами в условиях глобализации существенную роль в мировом экономическом процессе играет интеллектуальная собственность, причем дальнейшее инновационное развитие имеет устойчивую тенденцию роста доли рынка интеллектуальной собственности. В настоящее время лидирующие позиции в области создания и торговли объектами интеллектуальной собственности занимают страны АТЭС, США, Япония, Китай. По данным доклада ВОИС за 2014 год в среднем по миру в 2014 году активность подачи заявок на регистрацию ОИС возросла на 9% по патентам, 6,4% по товарным знакам, 2,5 по промышленным образцам. В 2013 году наибольшее число принятых заявок наблюдалось в Китае (825136 заявок), США (571612 заявок), Японии (328436 заявок) [2]. В свете смещения акцентов экономического анализа в пользу информационных процессов и интеллектуального труда, особое место занимает интеллектуальная собственность и ее исследование с использованием основных положений неинституциональной теории прав собственности, учитывающих не только политико-экономические, но и юридические аспекты данного явления.

Для объектов интеллектуальной собственности (далее ОИС), значительную роль играют, право управления,

которое создает возможность исключить из доступа к объекту других агентов, право на использование, реализуемое в большей степени при промышленном использовании объекта, право на доход, осуществляющееся в нескольких формах, позволяет заключать контракты с другими агентами по поводу получения дохода, право на передачу права собственности, реализующееся только в части имущественных прав на объект. Различные комбинации "пучка прав", принадлежащим разным лицам создают основу для наиболее эффективного использования ОИС. Реализация права интеллектуальной собственности происходит в форме расщепления (дифференциации) прав собственности, то есть с помощью обмена "пучками прав" между агентами [3].

Помимо дифференциации прав интеллектуальной собственности, являющейся простым процессом передачи правомочий другому лицу, условие эффективного использования объекта в экономической деятельности выдвигает на первый план процесс спецификации, позволяющий четко определить объект, субъект, объем полномочий определенной комбинации прав. Спецификация прав интеллектуальной собственности, равно как и в случаях иных прав собственности может иметь как формальный, так неформальный характер. Формальная спецификация осуществляется государством, а неформальная - в рамках обычаев, традиций, этических норм поведения членов социальной группы [4, с. 26].

Наибольшее значение для эффективного использования результатов интеллектуальной собственности в экономическом обороте имеет формальная спецификация. Основным критерием необходимости спецификации прав интеллектуальной собственности является экономическая целесообразность, основанная на соотношении затрат и выгод от спецификации прав на ОИС.

⁴ Публикация подготовлена в рамках поддержанного РГНФ научного проекта №15-52-00016

Проблема формальной спецификации прав интеллектуальной деятельности заключается в сложности правовой идентификации объекта интеллектуальной собственности, что значительно снижает эффективность функционирования института интеллектуальной собственности, даже при превышении доходов над расходами от использования специфицированного объекта. Вследствие этого, экономические агенты с целью извлечения дохода от использования результатов интеллектуальной деятельности используя альтернативный неформальный способ спецификации прав без их оформления подвергаются значительным рискам и издержкам в частности по поводу охраны прав интеллектуальной собственности.

Спецификация прав на ОИС может быть разделена на первичную и последующую. При первичной спецификации происходит закрепление прав за определенным субъектом, например, выдача специального охранного документа (патента, свидетельства). В дальнейшем, в ходе дифференциации прав собственности, спецификация прав собственности исходит из новой комбинации правомочий и находит свое выражение в виде контракта. Процесс противоположный спецификации - размывание, то есть неопределенность, нечеткость компонентов права собственности. Процесс размывания прав собственности играет двоякую роль. С одной стороны, неполная урегулированность прав интеллектуальной собственности создает барьер для активности создателей и владельцев к воспроизводству и созданию новых интеллектуальных объектов. Ярким примером размывания прав интеллектуальной собственности может служить Интернет, где ввиду недостаточного регулирования использования объектов случаи присвоения результатов интеллектуальной деятельности встречаются довольно часто. С другой стороны, размывание прав интеллектуальной деятельности может оказывать и положительное влияние. Например, компьютерные программы с открытым кодом дают возможность пользователям совершенствовать программный продукт исходя из собственных нужд, что в свою очередь может служить источником прогресса. Таким образом, с точки зрения экономической теории, необходимо соблюдение некоторого баланса спецификации-размывания прав интеллектуальной собственности, где пределы спецификации устанавливаются на таком уровне, пока издержки от

осуществления данного процесса не превысят выигрыш от использования результатов интеллектуальной деятельности. Необходимость спецификации для эффективного функционирования экономики доказывается в институциональной теории прав собственности в рамках "теоремы Коуза". Данная теорема в трактовке Р. И. Капелюшников звучит следующим образом: "Если права собственности четко определены, и трансакционные издержки равны нулю, то аллокация ресурсов будет оставаться неизменной независимо от изменений прав собственности, если отвлечься от эффекта дохода" [3]. В отношении интеллектуальных продуктов теорема Коуза так же справедлива, то есть рынок интеллектуальной деятельности способен к саморегулированию и обеспечению оптимального распределения интеллектуального ресурса исходя их оценки и способности приносить прибыль, то есть ресурсы распределяются по сферам таким образом, где они дают максимальную отдачу.

Инфокоммуникационная услуга (далее ИКУ) может быть представлена как услуга, содержащая ОИС. Следовательно, при исследовании воспроизводства сектора инфокоммуникационных услуг особое значение приобретают вопросы спецификации и размывания прав собственности на результаты интеллектуальной деятельности (далее РИД) в составе ИКУ, определения границ размывания. ОИС, входящие в состав ИКУ образуют как контентную, так и телекоммуникационно-программную составляющую услуги.

Процесс спецификации прав интеллектуальной собственности может быть рассмотрен с использованием основных положений российского законодательства по охране интеллектуальной собственности, а именно части 4 ГК РФ. Согласно ст. 226 ГК РФ на результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации признаются интеллектуальные права, включающие исключительное право и личные неимущественные права.

Согласно п. 1 ст. 1232 ГК РФ «исключительное право на результат интеллектуальной деятельности или на средство индивидуализации признается и охраняется при условии государственной регистрации такого результата и такого средства» [1]. Спецификация прав на ОИС в составе ИКУ представлена в таблице 1.

Таблица 1

Спецификация прав на ОИС в составе ИКУ

Объект ИС	Произведения науки, литературы и искусства; программы для электронных вычислительных машин (ЭВМ); базы данных; исполнения; фонограммы; сообщения в эфир или по кабелю радио- или телепередач (вещание организаций эфирного или кабельного вещания); изобретения; полезные модели; промышленные образцы; селекционные достижения; топологии интегральных микросхем; секреты производства (ноу-хау); фирменные наименования; товарные знаки и знаки обслуживания; наименования мест происхождения товаров; коммерческие обозначения			
	Интеллектуальные права			
	Исключительное право			Личные неимущественные права
Субъект ИС	Автор	Правопреемник	"Третьи лица"	Автор
Субъект ИС в составе ИКУ	Автор	Производитель, поставщик ИКУ, посредники (брокеры)	Потребитель	Автор
Объект спецификации прав на ИКУ	РИД в составе ИКУ	Объекты ИС в составе ИКУ	ИКУ	РИД в составе ИКУ
Правомочия				
Право владения	+	+		+
Право пользования	+	+		+

Право управления	+	+		+
Право на доход	+	+		
Право на капитальную стоимость	+	+		
Право на безопасность	+	+	+	
Право на передачу прав по наследству или по завещанию	+			
Обязанность воздерживаться от использования объекта вредным для других способом	+	+	+	+
Ответственность в виде взыскания	+	+		
Право на защиту и восстановление нарушенных полномочий	+	+	+	+

Исключительное право является имущественным правом и предоставляет его обладателю использовать объект интеллектуальной собственности по собственному усмотрению не противоречащим закону способом, запрещать или разрешать другим лицам использовать данный объект. Как уже было отмечено, личные неимущественные права не несут в себе экономического характера и сохраняются за автором в случае передачи прав другим лицам. К личным неимущественным правам относят право авторства, право автора на имя, право на неприкосновенности произведения, право на обнародование произведения.

В процессе дальнейшей спецификации на контрактной основе происходит рекомбинация правомочий. Документальное отражение образования комбинаций правомочий интеллектуальной собственности находит в свидетельствах о регистрации, патентах на изобретение, полезную модель, промышленный образец, лицензиях и других формальных источниках, подтверждающих наличие прав. Несмотря на то, что структурно ИКУ воплощает в себе комбинацию результатов интеллектуальной деятельности, подлежащих защите.

Спецификация прав интеллектуальной собственности на ИКУ не может быть осуществлена простым отождествлением с классической спецификацией прав интеллектуальной собственности. Спецификация прав интеллектуальной собственности на ИКУ представляет собой

частный случай спецификации прав интеллектуальной собственности. Причем, большее значение для оптимизации экономических процессов посредством четкой спецификации прав интеллектуальной собственности на ИКУ имеет ее формальная разновидность, обеспечиваемая законодательно.

Литература

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Действующая редакция от 31.12.2014. - Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_173591/.
2. Доклад ВОИС «Мировые показатели интеллектуальной собственности за 2014 год». Режим доступа: http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_941_2014.pdf.
3. Капелюшников Р. И. Экономическая теория прав собственности (методология, основные понятия, круг проблем) / Р. И. Капелюшников // Москва, 1990. - Режим доступа: http://www.libertarium.ru/l_lib_propkapel.
4. Тамбовцев В. Л. Улучшение защиты прав собственности - неиспользуемый резерв экономического роста России? / В. Л. Тамбовцев // Вопросы экономики. - 2006. - №1. - С. 22-38. Режим доступа: <http://www.sigma-econ.ru/.files/2092/tambovtsev1-06.pdf>.

КАЛЬКУЛИРОВАНИЕ ПЛАНОВОЙ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ В ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ

Малиева Вера Сергеевна

Магистрант, Государственный Университет Управления, г. Москва

Maliaeva Vera Sergeevna, Magistr of State University of management, Moscow

АННОТАЦИЯ

Тема статьи актуальна. Планирование себестоимости является составной частью процессов производственного и финансового планирования. Расчет величины плановой себестоимости используется при планирова-

нии прибыли и оборотных средств, определении экономической эффективности отдельных организационно – технических мероприятий и производства в целом, во внутризаводском планировании экономических показателей, а также при установлении цен на продукцию.

На мой взгляд, статья полезна для научных и практических работников.

ABSTRACT

The subject of this article is relevant. Planning is part of the cost of the production processes and financial planning. Calculation of the planned cost is used in the planning of profit and working capital, in the determining the cost-effectiveness of individual organizational and technical measures and manufacturing as a whole and in the Internal planning of economic indicators, as well as the pricing of products. In my opinion, it is useful for researchers and practitioners.

Ключевые слова: отрасль; калькуляция; затраты.

Keywords: industry; calculation; costs.

При калькулировании плановой себестоимости в качестве источников распределяемых затрат используются данные сводного бюджета вспомогательных мест возникновения затрат. База распределения формируется

на основе плановых расчетов потребностей в услугах и продукции данного места возникновения затрат.

При плановом распределении затрат автоматически калькулируется плановая себестоимость единицы носителей затрат (Таблица 1).

Таблица 1

Распределение затрат при плановой себестоимости

Распределение затрат на энергоносители	
Источник распределения	Бюджет вспомогательных производств (счет 23), прямые и косвенные затраты по местам возникновения затрат вспомогательного производства
Носитель затрат	Потребление энергоносителя в натуральных измерителях
База распределения	Потребление энергоносителей на другие статьи косвенных затрат определяется на основе норм расхода и фактических данных прошлых периодов. При отсутствии обоснованных норм потребление энергоносителей по общехозяйственным затратам относится на затраты "Административное управление Генерального директора".
Цели распределения	Счета 23, 25, 26, 44 и любые другие статьи косвенных затрат, согласно базе распределения.
Распределение затрат на ремонт и обслуживание основных средств	
Источник распределяемых затрат	Бюджет косвенных затрат, счет 23, статьи прямых и косвенных затраты по бюджету вспомогательного производства.
База распределения	Плановый объем услуг в нормо-часах.
Порядок определения базы распределения	План оказания услуг на основе заявок и фактических данных прошлых периодов.
Цели распределения	В дебет счетов (08, 97, 23, 25, 26, 29, 44, 90 и др.) согласно базы распределения.
Распределение затрат на транспортные услуги (Плановая стоимость носителя затрат (нормо-часа или км. автопробега) калькулируется для каждой модели транспортных средств по прямым затратам, исходя из фактических данных прошлых периодов.)	
Источник распределяемых затрат	Бюджет косвенных затрат, счет 23, прямые и косвенные статьи затрат, по местам возникновения затрат вспомогательного производства.
Носитель затрат	Для категории транспорта, занятого на перевозках продукции и материалов, носителем затрат является километр пробега. Для категории транспорта, занятого преимущественно на общехозяйственных работах, в качестве носителя затрат применяется машино-час.
База распределения	Потребность в транспортных услугах определяется на основе заявок подразделений и фактических данных прошлых периодов и по статьям затрат. При расчете базы распределения количество носителя затрат умножается на его плановую себестоимость по прямым затратам.
Цели распределения	В дебет счетов (08, 97, 23, 25, 26, 29, 44, 90 и др.) согласно базы распределения.
Распределение затрат прачечной	
Источник затрат для распределения	Бюджет косвенных затрат, на счет 23, статьи прямых и косвенных затрат по месту возникновения затрат "Прачечная"
Носитель затрат	Килограмм выстиранного белья.
База распределения	Плановая потребность в услугах прачечной определяется на основе плановых заявок подразделений и фактических данных прошлых периодов и статьям затрат.
Цели распределения	В дебет счетов (23, 25, 26) согласно базы распределения.
Распределение затрат на производство вспомогательных материалов	
Источник распределения	Прямые и косвенные затраты по бюджету местам возникновения затрат вспомогательного производства
Носитель затрат	Количество произведенных изделий по видам.
База распределения	Плановая потребность в материалах собственного производства.
Цели распределения	В дебет счетов (20, 25, 26, 29, 44, 90 и др.) согласно базы распределения.

Планирование затрат на сырье, материалы в основном производстве производится на основе данных плана выпуска продукции и технически обоснованных норм расхода материальных ресурсов на единицу продукции, установленных для планируемого года.

На основе норм расхода и плановых цен на сырье материалы определяются расходные нормы в стоимостном выражении (с учетом исключения стоимости возвратных отходов). При этом для оценки стоимости сырья и материалов, закупаемых в иностранной валюте, учитываются прогнозы курсов валют. Результаты расчетов группируются в калькуляции по калькуляционным статьям.

Планирование прямых затрат на оплату труда осуществляется на основе ставок стоимости нормо-часа по видам продукции. Ставка состоит из двух составляющих - переменной и постоянной. Переменную часть образует среднечасовая тарифная ставка рабочих сдельщиков. Постоянная часть образуется исходя из плановой численности и средней тарифной ставки работников, находящихся на повременной оплате, с учетом предусмотренными действующими положениями доплат и премий и плана производства продукции в нормо-часах. Постоянная часть заработной платы распределяется по видам продукции пропорционально переменной части заработной платы в процессе калькулирования плановой себестоимости.

Величина отчислений на социальное страхование определяется исходя из включенной в смету суммы заработной платы (основной и дополнительной) и установленных норм отчислений на эти цели.

Сумма резерва на оплату предстоящих отпусков рассчитывается по методу, определенному учетной политикой предприятия.

Для обеспечения соответствия взаимосвязанных расчетов плана предприятия общая сумма заработной платы производственных рабочих, рассчитанная на основе плана производства, сопоставляется с соответствующей частью бюджета заработной платы.

Запланированные транспортно-заготовительные расходы полностью относятся на себестоимость продукции и распределяются по видам продукции пропорционально стоимости сырья, основных и вспомогательных материалов.

В данную калькуляционную статью включаются затраты на энергоносители для которых существуют технически обоснованные нормы расхода на производство в натуральных единицах по каждому виду продукции.

Калькуляция затрат на энергоносители на технологические цели производится при распределении затрат вспомогательных производств.

Расходы на подготовку и освоение производства планируются в виде сумм, запланированных к списанию, по расходам будущих периодов. Данные суммы планируются в бюджете затрат основного производства по местам возникновения затрат и, если такое возможно, по видам продукции.

При калькуляции себестоимости затраты, распределенные непосредственно по видам продукции, включаются в себестоимость данных видов продукции, затраты распределяются пропорционально нормативным машино-часам на продукцию выработанную данным местом возникновения затрат.

В калькуляционную статью "Содержание и эксплуатация оборудования" включаются затраты, собранные в

сводном бюджете по счету 25 "Общепроизводственные расходы" по-каждому месту возникновения затрат основного производства, статьям "Эксплуатация оборудования", "Эксплуатация транспортных средств", "Ремонт оборудования", "Ремонт транспортных средств", всем элементам затрат.

Собранные по местам возникновения затрат основного производства затраты включаются в калькуляцию себестоимости планового объема продукции и распределяются по видам продукции, пропорционально нормативным машино-часам на план выпуска продукции.

В калькуляционную статью "Амортизация оборудования и транспортных средств" включаются затраты, запланированные в сводном бюджете по счету 25 "Общепроизводственные расходы" по-каждому месту возникновения затрат основного производства; статье "Амортизация оборудования и транспортных средств", всем элементам затрат.

Собранные по местам возникновения затрат основного производства затраты включаются в калькуляцию плановой себестоимости продукции и распределяются по видам продукции, пропорционально нормативным машино-часам на план выпуска продукции.

В калькуляционную статью "Цеховые расходы" включаются затраты, запланированные в сводном бюджете по 25 счету "Общепроизводственные расходы" по-каждому месту возникновения затрат основного производства; статьям "Содержание служб и подразделений"; "Содержание зданий, сооружений"; "Ремонт зданий и сооружений"; "Испытания опыты исследования"; "Побор и подготовка кадров"; "Охрана труда"; "Прочие расходы"; всем элементам затрат.

Вначале распределяются затраты общепроизводственных мест возникновения затрат основного производства, пропорционально общему количеству нормо-часов на план производства продукции по целевому месту возникновения затрат.

Затем все собранные по каждому месту возникновения затрат основного производства цеховые расходы распределяются по видам продукции, пропорционально нормо-часам на план выпуска продукции.

В калькуляционную статью "Амортизация зданий и сооружений" включаются затраты, запланированные в сводном бюджете по 25 счету "Общепроизводственные расходы" по-каждому месту возникновения затрат основного производства; статье "Амортизация оборудования и транспортных средств"; всем элементам затрат.

Собранные по каждому месту возникновения затрат основного производства затраты распределяются, по видам продукции, пропорционально нормо-часам на план выпуска продукции.

Себестоимость реализованной продукции калькулируется только для целей управленческого учета. При планировании себестоимости по калькуляционным статьям 01-15 берется из данных плановой калькуляции производственной себестоимости данного периода. Затраты по калькуляционным статьям 17-19 формируются в результате распределения сводных бюджетов "Общепроизводственных расходов" и "Расходов на продажу".

В данную статью включаются затраты, запланированные в сводном бюджете по счету 26 "Общехозяйственные расходы", всем статьям затрат, всем элементам затрат, каждому виду продукции.

В начале распределяются затраты, прямо отнесенные на виды продукции, затем остальные затраты, для которых данная аналитика не заполнена, распределяются на всю реализованную продукцию по видам продукции, пропорционально плановой выручке от реализации.

В данную статью включаются затраты, запланированные в сводном бюджете на счете 26 "Общехозяйственные расходы" по всем местам возникновения затрат, статье "Регистрация и лицензирование деятельности и продукции", всем элементу затрат "Сертификация продукции", каждому виду продукции.

Данная статья является справочной, так ее затраты входят в калькуляционную статью "Общехозяйственные расходы".

В калькуляционную статью "Сбытовые расходы" включаются затраты, запланированные в сводном бюджете по счету 44 "Расходы на продажу" по всем сбытовым местам возникновения затрат, кроме входящих в Департамент развития бизнеса, всем статьям, кроме - "Маркетинг и реклама", всем элементам затрат.

Сбытовые расходы распределяются на реализованную продукцию по видам продукции, пропорционально количеству стандартных паллет.

В калькуляционную статью "Сбытовые расходы" включаются затраты, запланированные в сводном бюджете по счету 44 "Расходы на продажу" по всем местам

возникновения затрат, по статье "Маркетинг и реклама", по всем элементам затрат, а также по местам возникновения затрат, входящим в Департамент развития бизнеса, всем статьям и всем элементам затрат.

Часть затрат на продвижение уже распределена по видам продукции.

Не распределенные по видам продукции затраты относятся на продвигаемые виды продукции, пропорционально плановой выручке от реализации.

Список литературы

1. Керимов, В. Э. Учет затрат, калькулирование и бюджетирование в отдельных отраслях производственной сферы / В. Э. Керимов. - М.: Дашков и К, 2009
2. Красова, О.С. Бюджетирование и контроль затрат на предприятии. Практическое пособие / О.С. Красова. – Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2009 // ЭБС IPRbooks. – Режим доступа: <http://iprbookshop.ru/>
3. Фофанов, В.А. Учет затрат, калькулирование себестоимости / В.А. Фофанов. – М.: ГроссМедиа, 2008 // ЭБС IPRbooks. – Режим доступа: <http://iprbookshop.ru/>
4. Вахрушева, О. Б. Бухгалтерский управленческий учет / О. Б. Вахрушева. – М.: Дашков и К, 2011 // ЭБС IPRbooks. – Режим доступа: <http://iprbookshop.ru/>

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КОНВЕЙЕРНОГО ПОДХОДА ОЦЕНКИ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА ПРИ ФОРМИРОВАНИИ СТРАТЕГИИ ЕГО ИНВЕСТИЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

Матвиенко Галина Анатольевна

студентка 3 курса учетно-финансового факультета ФГБОУ ВПО «КубГАУ», г. Краснодар

Кучеренко Сергей Анатольевич

канд. экон. наук., доцент кафедры аудита ФГБОУ ВПО «КубГАУ», г. Краснодар

USING PIPELINE APPROACH FOR ASSESSING THE PRODUCTIVE AND ECONOMIC POTENTIAL OF THE REGION IN THE FORMATION OF STRATEGY OF INVESTMENT DEVELOPMENT

Matvienko Galina, 3rd year student of Accounting and Finance Department of Federal state budgetary educational institution of higher professional education «Kuban state agrarian University», Krasnodar

Kucherenko Sergei, candidate of economic Sciences, associate Professor of Department of audit of Federal state budgetary educational institution of higher professional education «Kuban state agrarian University», Krasnodar

АННОТАЦИЯ

В статье проведено обоснование использования конвейерного подхода, основанного на теории «трех горизонтов роста», для оценки производственно-экономического потенциала региона. На базе действующего муниципального образования – Гулькевичского района Краснодарского края – проведен анализ инвестиционной привлекательности и, используя предлагаемый подход, обоснован выбор направления инвестиционного развития района с учетом его текущего состояния и потенциала формирования внутреннего и внешнего рынка конкурентоспособной продукции.

ABSTRACT

The article presents the study of using the pipelined approach based on the theory of "three horizons of growth", to assess the production and economic potential of the region. On the basis of municipality – Gulkevichi district of Krasnodar region – the analysis of investment attractiveness and using the proposed approach, the choice of directions of investment development of the area given its current status and potential for the formation of internal and external market competitive products

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность; горизонты роста; конвейерный подход; конкурентно-способность региона.

Keywords: investment appeal; horizons of growth; pipelined approach; competitiveness of the area.

В сложившихся экономических условиях, характеризующихся резким изменением конъюнктуры рынка потребления в сторону роста удельного веса отечественной продукции, особое значение приобретает способность региональной экономики адаптироваться к изменяющейся обстановке. В сложившихся экономических условиях, характеризующихся резким изменением конъюнктуры рынка потребления в сторону роста удельного веса отечественной продукции, особое значение приобретает способность региональной экономики адаптироваться к изменяющейся обстановке. Решение проблемы своевременного создания условий для развития собственного производства и повышения уровня межотраслевых интеграционных процессов с позиции органов регионального управления упирается в необходимость дополнительного финансирования бизнес-процессов региона, что в условиях экономического спада создает предпосылки для привлечения сторонних инвестиций в региональную экономику. В связи с вышеизложенным, особую актуальность приобретает разработка качественной стратегии развития региона: доступная и понятная бизнесу, основанная на адекватном аналитическом подходе к оценке экономической ситуации как на уровне отдельных отраслей, так и на уровне административно-экономического кластера целом.

Особенности разработки стратегии развития отдельного муниципального образования (города, района) связана с выбором ключевой специализации его развития относительно других районов и регионов, обеспечивающей мультипликативный эффект и межрегиональную кооперацию. Проведенные исследования показали, что наиболее эффективным при разработке долгосрочных инвестиционных программ развития экономики района и региона в целом является анализ конвейеров видов деятельности, формирование которых обеспечено наличием теории трех «горизонтов роста». Такой подход, основываясь на идее «старения» бизнеса, акцентирует влияние на требующихся для стабильного роста мощных механизмах, поддерживающих бесперебойную работу конвейера новых направлений деятельности. Весь бизнес-процесс был нами разделен на три этапа — три горизонта роста — демонстрирующих изменение условий функционирования исследуемого конвейера. Эффективность такого подхода обеспечивается раздельным анализом этапов жизненного цикла бизнеса — зарождения, становления и зрелости.

Следует отметить, что в отличие от кратко-, средне- и долгосрочного планирования этот способ ориентируется на устойчивый рост и предполагает параллельное управление всеми тремя горизонтами. Кроме того, нельзя рассматривать проблемы роста только в рамках административного центра. Необходимо каскадное распространение подхода — формировать горизонты роста должна не только команда высшего руководства, но и все отрасли региона.

В ходе исследования при формировании первого горизонта роста нами были выделены текущие отрасли и виды деятельности Гулькевичского района Краснодарского края — направления бизнеса, создающие прибыль сегодня. В Гулькевичском районе, в основном, это старые сельскохозяйственные организации, созданные на базе бывших колхозов, и существующие организации торговли.

При исследовании второго горизонта роста проведенные мероприятия позволили выделить в качестве перспективных направлений бизнеса, способных дать прибыль уже в ближайшем будущем, предприятия производства строительных материалов. Выделенная отрасль промышленного производства на сегодняшний день готова предложить востребованные рынком, конкурентоспособные товары и продукцию, обеспечивающие повышение производительности труда и снижению издержек.

В ходе анализа были выявлены следующие предпосылки выбора промышленности строительных материалов как приоритетной области развития района:

- необходимость сырья для возведения в жизнь любого инвестиционного проекта;
- наличие природных ресурсов и развитая инфраструктура их добычи — глиняные карьеры, добыча песка и др.;
- реконструкция и модернизация предприятий требует необходимых ресурсов;
- наличие обширного трудового ресурса для функционирования отрасли.

На третьем этапе горизонта была проанализирована сфера зарождающегося бизнеса. Для подготовки глобальных игроков была проведена оценка фундаментальных и прикладных научно-исследовательских разработок, которые относятся к шестому технологическому укладу, согласно теории экономических циклов Н.В. Кондратьева, позволяющих создавать научно-исследовательскую, производственную инфраструктуру для вывода данной продукции на рынок. При этом особое внимание было уделено факту спроса на продукцию на внутреннем рынке сбыта. Для Гулькевичского района решением вопроса явилось формирование инновационного кластера пищевой промышленности.

К числу объективных причин успешности развития данного направления нами было отнесено наличие большого потенциала: существует ряд научных и промышленных организаций, в регионе функционируют вузы, подготавливающие специалистов высокого качества, а также обладающие необходимой базой для исследования свойств пищевых продуктов и внедрения их в практику. Лидирующее положение здесь занимают организации хлебопекарной, консервной и мясомолочной отраслей промышленности.

Также было отмечено, что агропромышленный комплекс представляет собой приоритетное направление развития экономики района, так как имеется масса организаций, занимающихся выращиванием зерновых культур, сахарной свёклы, кукурузы, картофеля и овощей открытого грунта. Наряду с отраслью растениеводства активно выступает и отрасль животноводства — фермы для полного размещения поголовья дойного стада, для выращивания племенного молодняка с автоматическим кормлением по методу контрольного выращивания свиней, оборудованные по последним техническим и научным разработкам. Имеются перспективы развития птицеводства.

Вследствие чего была разработана цель стратегии инвестиционного развития пищевой промышленности в Гулькевичском районе — создание и повышение инвестиционной привлекательности и конкурентоспособности

организаций пищевой промышленности, сельского хозяйства и разработки новых инвестиционных проектов – и выявлены преимущества района:

1. На каждом этапе производства, перемещения и реализации возникают издержки. В Гулькевичском районе возможно создание полного цикла производства продукции, так как имеется свое сельскохозяйственное сырье, а значит, будут снижаться издержки на производство, а затем и себестоимость продукции, что может сделать район конкурентоспособным в области пищевой промышленности.
2. Наличие развитой инфраструктуры.
3. Стабильная политическая обстановка.
4. Проведение последовательной и достаточно развитой политики в области субсидирования и льготного кредитования пищевой промышленности, сельского хозяйства.
5. Субсидирование затрат молодых специалистов на приобретение жилья в сельской местности.
6. Близость рынка сырья и рынка сбыта как в соседние районы и регионы, так и за пределы страны – на территории края находится не один морской порт.
7. Мощная научная база на территории района (Северокавказский филиал научно-исследовательского института сахарной свёклы и сахара и Кубанская опытная станция Всероссийского института растениеводства имени Н.И. Вавилова, а также филиал ГУ ГНЦ РФ ВИР "Кубанский генетический банк семян").
8. Обилие водных ресурсов на территории района создает возможность для развития производства прудовой рыбы.

Подводя итог, следует отметить, что разработка программы роста — это очень серьезное начинание, требующее не менее пяти лет на ее реализацию. Стандартного подхода к составлению таких программ не существует — каждая из них должна соответствовать специфическим потребностям конкретного территориального расположения. Подход, основанный на делении производственного потенциала на горизонты роста, дает возможность разрабатывать программы стратегического инвестиционного развития региона, позволяя максимально эффективно учитывать вклад каждого участника производственного процесса в зависимости от этапа его «жизненного цикла».

При предлагаемом подходе решается проблема устойчивого роста, заключающаяся в установлении и поддержании баланса между различными направлениями, т.е. в развитии необходимого количества видов бизнеса в рамках всех горизонтов. При этом речь не идет о поддержании одинакового количества направлений в каждом из трех горизонтов. Гибкий подход в таких вопросах, как количество и объем инвестиций, позволяет осуществлять баланс между существующим производственным потенциалом и наличием новых двигателей роста, готовых начать работу в нужное время.

Список литературы

1. Багхай, М. Алхимия роста / М. Багхай, С. Коули, Д. Уайт // Вестник McKinsey. [Электронный ресурс] – М: McKinsey & Company, 2002.- №2 Режим доступа: <http://www.vestnikmckinsey.ru/Users?returnTo=http>

% 3A%2F%2Fwww.vestnikmckinsey.ru%2Fstrategic-planning%2Falkhimiya-rosta

2. Васильева Н.К. Методическое обеспечение оптимизации размещения аграрного производства с учетом максимальной устойчивости / Н.К. Васильева, С.М. Резниченко // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) – Краснодар: КубГАУ, 2014. - №07 (101). – с. 1676-1640.
3. Дмитриев, М. Н. Количественный анализ риска инвестиционных проектов / М. Н. Дмитриев, С. А. Кошечкин [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cfin.ru/finanalysis/invest>.
4. Зелинская, М.В. Государственная поддержка предпринимательства Краснодарского края / М.В. Зелинская // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) [Электронный ресурс] – Краснодар: КубГАУ, 2015. - № 03 (107). – с. 521-533 – IDA [article ID]: 1071503027 Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2015/03/pdf/27.pdf>
5. Зелинская, М.В. Инструментарий оценки состояния региональной экономической системы / М.В. Зелинская // Экономика и предпринимательство. 2013. № 11-2 (40-2). с. 147-151.
6. Кругляк З.И. Оценка современного состояния производства и переработки молока в Краснодарском крае / З.И. Кругляк, О.И. Швырева // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) – Краснодар: КубГАУ, 2013. - № 07 (91). – с. 1574-1588.
7. Кучеренко, С.А. Особенности оценки непрерывности деятельности при аудите крупных и средних сельскохозяйственных организаций / С.А. Кучеренко, А.А. Терских // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) – Краснодар: КубГАУ, 2014. - №10 (104). – с. 2048-2059.
8. Кучеренко, С.А. Применение моделей прогнозирования финансового состояния предприятий АПК / С.А. Кучеренко // Труды Кубанского государственного аграрного университета. - 2007. - № 7. - С. 18-21.
9. Кучеренко, С.А. Применение существующих дискриминантных моделей прогнозирования банкротства в организациях сельского хозяйства / С.А. Кучеренко // Финансовая аналитика: проблемы и решения. - 2008. - № 12. - С. 46-51.
10. Петух А.В. Особенности проведения проверок целевого и эффективного расходования бюджетных средств в области государственного управления в социальной производственной сферах / А.В. Петух, Ю.Ю. Михайлова // Вестник Академии знаний - Краснодар, 2013. – №1 (4). – с. 61-66.
11. Сигидов Ю.И. Методика анализа финансового состояния и оценка потенциальности банкротства сельскохозяйственных организаций: монография / Ю.И. Сигидов, С.А. Кучеренко, Н.С. Жминько – М.:ИНФРА-М, 2015. – 120 с.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ СЕВЕРА И АРКТИЧЕСКОЙ ЗОНЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Махортова Виктория Константиновна

Аспирант, Мурманский Государственный Технический Университет, г. Мурманск

*MODERN STATE OF THE INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE NORTH AND THE ARCTIC ZONE OF THE RUSSIAN FEDERATION
Makhortova Viktoriya Konstantinovna, Post – graduate, Murmansk State Technical University, Murmansk*

АННОТАЦИЯ

Цель статьи заключается в исследовании современного уровня развития Севера и Арктической зоны Российской Федерации (далее - АЗРФ), основных экономических показателей, характеризующих современное состояние данного региона, а также особенностей, проблем и рисков инновационного развития. Используются следующие методы: анализ, синтез, сравнение, обобщение. В результате исследования составлен SWOT – анализ инновационной конкурентоспособности Севера и АЗРФ, включающий в себя слабые и сильные стороны, а также возможности и угрозы.

ABSTRACT

The purposes of the article are: the research of contemporary level of the North and the Arctic Zone of the Russian Federation (therefore – the AZRF) development, main economic figures which characterize modern state of this region, and also particular qualities, problems and risks of the innovative development. The following methods are being used: analysis, synthesis, comparison, generalization. A SWOT – analysis of competitiveness of the North and the AZRF including strengths, weaknesses, opportunities and threats is compiled as a result of the research.

Ключевые слова: инновационное развитие; Север России; Арктическая зона Российской Федерации; АЗРФ; SWOT – анализ.

Key words: innovative development; the Russian North, the Arctic Zone of the Russian Federation; the AZRF; the SWOT – analysis.

Регионы, относящиеся к Северу России и АЗРФ, в настоящее время играют определяющую роль в позиционировании России как могущественной и конкурентоспособной державы 21 века, а также в вопросах национальной безопасности.

В соответствии с принятыми в 2008 г. «Основами государственной политики Российской Федерации в Арктике на период до 2020 года и дальнейшую перспективу», под «Арктикой понимается северная область Земли, включающая глубоководный Арктический бассейн, мелководные окраинные моря с островами и прилегающими частями материковой суши Европы, Азии и Северной Америки. В пределах Арктики расположены пять приарктических государств - Россия, Канада, Соединенные Штаты Америки, Норвегия и Дания, которые обладают исключительной экономической зоной и континентальным шельфом в Северном Ледовитом океане» [2, с. 9].

Приведем лишь некоторые данные по имеющимся запасам природных ресурсов в рассматриваемом регионе.

Так, можно с уверенностью утверждать, что добываемые в данном регионе полезные ископаемые, их разведанные и прогнозные запасы, составляют большую часть всей минерально-сырьевой базы России. «В пределах Арктики производится более 90% никеля и кобальта, 60% меди, более 96% платиновых металлов, извлекается около 80% газа и 60% нефти России.» [6, с.16]. По некоторым видам сырья (а именно: никель, алмазы, платиновые металлы, нефть и газ) арктические районы России занимают лидирующие позиции в мире.

Также, инновационное развитие Севера России и АЗРФ невозможно представить без морской транспортной системы, а именно Северного морского пути (далее - СМП). «При использовании СМП вместо действующих маршрутов через Суэцкий и Панамские каналы, путь из порта Роттердам до порта Йокогама сокращается на 34%, до порта Шанхай — на 23%, до порта Ванкувер — на 22%»

[6, с.22]. Другими перспективными направлениями развития данного региона являются: системы связи и информационного обеспечения, обеспечение экологической и военной безопасности.

Основными государственными документами, регулиющими социально – экономическое и инновационное развитие Арктики и Севера России, являются: «Основы государственной политики Российской Федерации в Арктике на период до 2020 года и дальнейшую перспективу», утвержденные президентом России 18 сентября 2008 г. № Пр-1969; «Стратегия развития Арктической зоны Российской Федерации и обеспечения национальной безопасности на период до 2020 года», утвержденная президентом России 8 февраля 2013 г. № Пр-232 (Далее - Стратегия); Государственная программа РФ "Социально-экономическое развитие Арктической зоны Российской Федерации на период до 2020 года", утвержденной Постановлением Правительства Российской Федерации от 21 апреля 2014 г. (Далее - Программа).

Так, среди запланированных проектов (согласно Программе), можно выделить: «внедрение технологий крупноблочного строительства транспортных судов и морской техники (ОАО "ПО "Севмаш"); расширение Кольской платинометаллической провинции и строительство горно-обогатительного комбината на базе месторождения платиноидов Федорова Тундра (ЗАО "Федорово Ресурсес"); строительство Новоуренгойского газохимического комплекса (ОАО «Газпром»); развитие рудника "Скалистый", освоение Пеляткинского газоконденсатного месторождения, строительство конденсатопровода газоконденсатного месторождения в г. Дудинка, строительство газопровода газоконденсатного месторождения в г. Дудинка (ОАО "ГМК "Норильский никель") и многие другие [1, с.25-27].

Однако существует ряд рисков и угроз, связанных с развитием и освоением АЗРФ и Севера России (см. табл. №1) [3, с.2-3].

Таблица №1

Риски и угрозы, связанные с социально – экономическим развитием АЗРФ

Социальная сфера	отрицательные демографические процессы в большинстве приарктических субъектов РФ, отток трудовых ресурсов (особенно высококвалифицированных) в южные районы России и за границу; несоответствие сетей социального обслуживания характеру и динамике расселения, в том числе в образовании, здравоохранении, культуре, физической культуре и спорте; критическое состояние объектов жилищно-коммунального хозяйства, недостаточная обеспеченность населения чистой питьевой водой; отсутствие эффективной системы подготовки кадров, дисбаланс между спросом и предложением трудовых ресурсов в территориальном и профессиональном отношении; низкое качество жизни коренных малочисленных народов Севера, Сибири и Дальнего Востока РФ, проживающих на территории АЗРФ;
Экономическая сфера	отсутствие российских современных технических средств и технологий для поиска, разведки и освоения морских месторождений углеводородов в арктических условиях; износ основных фондов, в особенности транспортной, промышленной и энергетической инфраструктуры; неразвитость базовой транспортной инфраструктуры, ее морской и континентальной составляющих, старение ледокольного флота, отсутствие средств малой авиации; высокая энергоемкость и низкая эффективность добычи природных ресурсов, издержки северного производства при отсутствии эффективных компенсационных механизмов, низкая производительность труда; дисбаланс в экономическом развитии между отдельными приарктическими территориями и регионами, значительный разрыв между лидирующими и депрессивными районами по уровню развития; недостаточное развитие навигационно-гидрографического и гидрометеорологического обеспечения мореплавания; отсутствие средств постоянного комплексного космического мониторинга арктических территорий и акваторий, зависимость от иностранных средств и источников информационного обеспечения всех видов деятельности в Арктике (включая взаимодействие с воздушными и морскими судами); отсутствие современной информационно-телекоммуникационной инфраструктуры, позволяющей осуществлять оказание услуг связи населению и хозяйствующим субъектам на всей территории АЗРФ; неразвитость энергетической системы, а также нерациональная структура генерирующих мощностей, высокая себестоимость генерации и транспортировки электроэнергии;
Наука и технологии	дефицит технических средств и технологических возможностей по изучению, освоению и использованию арктических пространств и ресурсов, недостаточная готовность к переходу на инновационный путь развития АЗРФ;
Природопользование и охрана окружающей среды	возрастание техногенной и антропогенной нагрузки на окружающую среду с увеличением вероятности достижения ее предельных значений в некоторых прилегающих к РФ акваториях Северного Ледовитого океана, а также на отдельных территориях АЗРФ, характеризующихся наличием особо неблагоприятных зон, потенциальных источников радиоактивного загрязнения, высоким уровнем накопленного экологического ущерба.

Обратимся к некоторым статистическим данным, характеризующим уровень инновационного развития регионов Севера России.

- «Инновационная активность организаций промышленного производства по регионам АЗРФ практически не отличается от показателей по РФ, что значительно ниже аналогичного показателя в развитых странах» [7, с.2]. Так, к примеру, данный показатель меньше всего в Ямало – Ненецком АО (5,1% в 2013 году), самый высокий – в Чукотском АО (25% в 2013 году) [5, 730-731]. «Для сравнения, инновационная активность организаций промышленного производства в странах Европейского союза: Германия – 64,2%, Испания – 29,2%, Финляндия – 46,34%, Франция – 34,3%» [7, с.3].
- «Доля внутренних затрат на исследования и разработки в валовом региональном продукте (ВРП) в регионах Арктики составляет 0,27%, в России этот показатель выше более чем в 5 раз» [7, с.2]. Так, к примеру, наименьшее значение данного показателя – в Ямало – Ненецком АО (0,01% к ВРП в 2012 году), а наибольший показатель – в Мурманской области (0,85% к ВРП в 2012 году). Таким образом, «величина данного показателя значительно ниже, чем в развитых странах: в США: 2,77%, в Германии – 2,88%, в Японии – 3,39%» [7, с.3].
- Другим интересным показателем является освоение передовых производственных технологий. Так,

по числу используемых передовых производственных технологий, лидирует Ямало-Ненецкий АО (3971 ед. в 2013 году), в то время как Ненецкий АО заметно отстает по данному показателю (8 ед. в 2013 году ед.но АО отстает по данному показателю большинства вых производственных технологий. м и развитием АЗРФ, но и) [7, с.3].

- «Предприятия и организации промышленного производства не только используют разработки специализированных организаций, но и сами участвуют в их создании» [7, с.3]. В 2013 году в регионах АЗРФ было разработано 21 передовая производственная технология, из них в Ямало – Ненецком АО – 4 ед. Для сравнения – в 2010 году было создано 8 единиц передовой производственной технологии, а в 2012 – 24 единицы [7, с.4].
- Доля продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей в ВРП регионов АЗРФ составляет 10,9%, в России – 19,7%. Для сравнения – наибольший показатель достигнут в Мурманской области (18,7% к ВРП в 2012 году), а наименьший показатель – в Ненецком АО (4,3% в 2012 году) [7, с.4].

Таким образом, опираясь на проект «Стратегии развития Арктической зоны Российской Федерации и обеспечения национальной безопасности на период до 2020 года», можно составить следующий SWOT – анализ глобальной конкурентоспособности Севера России и АЗРФ (см. табл. № 2) [4, с.19-21].

Таблица №2

SWOT – анализ глобальной конкурентоспособности Севера России и АЗРФ

Сильные стороны (S)	Слабые стороны (W)
<p>Разнообразная природно-ресурсная база; относительно высокие качественные характеристики человеческого капитала; высокий научно-технический потенциал; существенный промышленно-производственный потенциал; относительно низкая стоимость труда, выгодное географическое положение для развития международного сотрудничества; благоприятные условия для повышения энергоэффективности экономики и социальной сферы, развития альтернативной энергетики, использования возобновляемых источников энергии; достаточно высокая инвестиционная привлекательность комплексных межотраслевых, межрегиональных и международных проектов (инфраструктурных, инновационных, социальных, природоохранных и т.д.) в приарктических регионах</p>	<p>Неравномерность распределения ресурсов; моноспециализация хозяйства и моноструктурный характер экономики в целом; слабая восприимчивость общества к внедрению инноваций; сырьевая экспортно - ориентированная модель развития; наличие инфраструктурных ограничений росту; невысокая производительность труда; усугубление отрицательных демографических процессов; неприспособленность региональных экономик к возможным глобальным климатическим изменениям; их низкая энергоэффективность, высокая энергоемкость, а также себестоимость производства генерации и транспортировки электроэнергии; доминирование ведомственного подхода; низкий уровень координации между видами экономической деятельности; высокий уровень риска для инвесторов</p>
Возможности (O)	Угрозы (T)
<p>Диверсификация потенциала; расширение сырьевой базы; привлечение квалифицированных мигрантов в экономику АЗРФ; формирование сети зон опережающего развития; внедрение институциональных инноваций и перспективных форм организации производства (ОЭЗ, кластеры, бизнес-инкубаторы, РЦТТ и т.д.) в интересах увеличения доли производства продукции глубокой переработки; использование транспортно-транзитного потенциала; массовое привлечение иностранных инвестиций, технологий и способов организации труда в экономику АЗРФ; усиление экспортной специализации приарктических территорий, стимулируемое их географическим положением, опережающее развитие элементов сервисной экономики субрегионального и глобального значения; перевод электроэнергетики на возобновляемые источники энергии и местные виды топлива; переход к комплексному устойчивому социально-экономическому росту; инициирование широкого спектра межведомственных, межрегиональных и международных проектов в приарктических регионах на принципах ГЧП с внедрением различных механизмов аутсорсинга; диверсификация источников и развитие институтов их венчурного финансирования с использованием потенциала институтов развития, госпрограмм, межрегионального и международного сотрудничества и т.д.</p>	<p>Увеличение пространственной асимметрии в развитии между отдельными приарктическими территориями; отток высококвалифицированных кадров из приарктических районов в другие регионы и за рубеж; сужение социальной базы экономического развития; усугубление положения коренных малочисленных народов Севера, Сибири и Дальнего Востока; риск деградации ослабленных кризисом отраслей хозяйственного комплекса и дальнейшей деиндустриализации; уязвимость стратегических секторов экономики; формирование мощных финансово-технологических агломераций на приграничных территориях других государств, а также их союзов; возможные негативные последствия глобальных климатических процессов; назревающий конфликт между отдельными видами деятельности за добычу и эксплуатацию различных природных ресурсов в одних и тех же геоториях; неучет негативных последствий глобального финансового и экономического кризиса, ведущих к сужению инвестиционных возможностей при реализации комплексных проектов в приарктических регионах и требующих интенсификации и наращивания межрегионального и международного сотрудничества, а также развития институтов ГЧП</p>

Таким образом, существует не только ряд возможностей, перспектив и преимуществ, связанных с освоением и развитием Севера России и АЗРФ, но и рисков, угроз и проблем, как в социально – экономическом, так и в военном контексте. Данные особенности следует учитывать, как при проведении государственной политики, так и при реализации мероприятий по дальнейшему освоению и развитию данного региона всеми сторонами данного процесса (государство – бизнес - наука). Такой подход позволит России не только сохранить свои достижения в Арктике и на Севере России, но и приумножить их, и усилить тем самым как свою конкурентоспособность на мировом рынке, так и свои позиции на геополитическом пространстве.

Список литературы

1. Госпрограмма "Социально-экономическое развитие Арктической зоны РФ на период до 2020 года" - режим доступа к док.: <http://government.ru/news/432/>
2. Основы государственной политики Российской Федерации в Арктике на период до 2020 года и дальнейшую перспективу – режим доступа к док.: <http://www.asgeos.ru/data/Files/File/432.pdf>
3. Стратегия развития Арктической зоны Российской Федерации и обеспечения национальной безопасности на период до 2020 года - режим доступа к док.: <http://government.ru/news/432/>
4. Проект «Стратегии развития Арктической зоны Российской Федерации и обеспечения национальной безопасности на период до 2020 года», Москва - 2010 - режим доступа к док.: http://narfu.ru/aan/institut_arctic/strategy_AZRF_2010.pdf
5. Регионы России: социально-экономические показатели 2014. Стат. сб. / Росстат. М., 2014. - 900 с.

6. В.И. Павленко Арктическая зона Российской Федерации в системе обеспечения национальных интересов страны, Арктика: экология и экономика, № 4 (12), 2013, с. 16-25
7. Цукерман В.А. Стратегические приоритеты инновационно - технологического развития арктической

зоны Российской Федерации - режим доступа к статье.: http://vpk.name/news/124445_strategicheskie_prioritety_innovacionnotehnologicheskogo_razvitiya_a_arkticheskoi_zonyi_rossiiskoi_federacii.html

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЕ РЕСУРСЫ – ПРОШЛОЕ, НАСТОЯЩЕЕ

Митасова Алёна Юрьевна, Макеева Алина Сергеевна
Волгоградский Государственный Технический Университет
Дорждеева Валентина Александровна
Руководитель:

АННОТАЦИЯ

The interest of the population in quality of job increases with the general level of education. It creates conditions for self-realization and self-expression. This is especially important for young people, who appeared on the world labor market, because knowledge and skills embedded in the recruiters have a great impact on their careers.

ABSTRACT

This paper examines existing theories of human resources, given the distinctive characteristics of the concepts of "human resources" and "human capital" and justified the role of human resources in the current conditions in the labor market.

В 70-х годах XX. века в Американском управлении установили понятие "человеческие ресурсы" и "управление". Они отражают переосмысление роли и места человека в производстве, которые происходят в эпоху НТР. Формирование новой категории требует ее теоретического осмысления, выявления ее места в системе категорий современной экономической науки и экономических систем.

В сегодняшней экономике, которая делает упор на новый инновационный этап развития, большое значение имеет приобретение ресурсов на рынке труда. Никакое производство невозможно без человека, именно форма организации труда характеризует этапы развития и формирования новой социально-экономической системы. Таким образом, только человек с его творческой энергией способен создавать и предоставлять условия для развития инновационной экономики. Человеческие ресурсы, представленные на рынке труда, составляют основные условия развития новой экономики.

Человеческие ресурсы, как экономические категории следует понимать в узком и широком смысле слова. «Категория "человеческие ресурсы" характеризуется навыками и способностями к труду, которые могут быть полезны для организации и для реализации своих целей. Человеческий потенциал включает в себя не только трудовые навыки, но и моральные качества личности в социальной интеграции...» [2]

В широком смысле слова под человеческими ресурсами понимают всю совокупность ресурсов, представленную на рынке труда, включая и человеческий потенциал. В современной литературе не имеют довольно четкого представления «человеческого потенциала», таким образом, оно требует серьезного научного исследования.

Анализируя рынок труда, необходимо обратить внимание на неоднородность человеческих ресурсов, понимаемые в широком смысле слова. На рынке труда в

условиях машинного производства в классический период капитализма были представлены рабочие силы, их навыки в разных видах работ.

Самой большой многогранностью и энциклопедичностью научного исследования, считается процесс развития человеческого труда и человеческого ресурса, в работах известного экономиста, академика С.Г. Струмилина «1877 – 1974». Работая в жестких условиях советского тоталитарного режима, он практически объективно, изучил все аспекты экономических проблем.

С.Г. Струмилин последовательно отрицал уравниловку в оплате труда. Разработав методы классификации и группировки профессий, произвел большую работу по определению основных факторов дифференциации оплаты труда, имевшее решающее значение для организации.

С.Г. Струмилин впервые из ученых провел социально-экономическое исследование бюджета времени различных групп работников. Под его руководством впервые в мире был разработан перспективный плановый баланс труда на 1927/28 - 1932/33 гг.

Большой вклад академик Струмилин внес в разработку проблем повышения производительности труда. Анализируя эффективность новой техники, он исследовал соотношение между ростом производительности труда и снижением затрат. Только в нынешних условиях, мы можем оценить значение идеи ученого о необходимости учета в плане производительности труда в экономике.

Большое значение в современных условиях имеет расслоение населения, с точки зрения доходов, С. Г. Струмилин исследовал на национальном уровне благосостояние, которое, к сожалению, менее известно студентам, чем американские разработки.

В работе "К вопросу о классификации труда" С.Г.Струмилин рассматривает процесс труда с экономической точки зрения. Образцом аналитического подхода к одной из самых сложных проблем экономики труда, явля-

ется разработанная С.Г. Струмилин классификация профессий и специальностей. Его работы "Проблемы квалификации труда" и "Хозяйственное звучание народного образования" стали основой науки об экономической эффективности образования, позже в США была развита теория "человеческого капитала". [5]

Термин "человеческий капитал" впервые появился в работах экономиста Теодора Шульца (Theodore Schultz). Шульц, получивший Нобелевскую премию в 1979 году, предложил следующее определение человеческого капитала: «Все человеческие ресурсы и способности являются или врожденными, или приобретенными. Каждый человек рождается с индивидуальным комплексом генов, определяющим его врожденный человеческий потенциал. Приобретенные человеком ценные качества, которые могут быть усилены соответствующими вложениями, мы называем человеческим капиталом».

Человеческий капитал, с одной стороны, - это новое качество ресурсов, представленных на рынке труда, с другой, - это личный или семейный капитал, который не может быть отчужден от перевозчика, несмотря на то, что результат работы этого капитала в виде знаний и навыков, в настоящее время реализован в процессе производства.

В противном случае капитал не может быть доведен до их носителя экономических выгод, а остальное не играет большой роли для финансирования. Реализация способа капитала возможно только в условиях общественного производства. Личным данный капитал является потому, что только сам человек вправе решать развивать ему заложенные в нем природные способности или нет. Однако семейным этот капитал выступает потому, что на процесс его развития большое влияние оказывает семья, т.к. семья стоит у истоков воспитания и образования человека до начала его сознательного включения в общественное производство в качестве определенного человеческого ресурса: рабочей силы, человеческого капитала или предпринимательских способностей.

Человеческие ресурсы также включают предпринимательство, важность общественного производства, является неоспоримым. Предпринимательские способности включают в себя знания и умения, а также талант ведения бизнеса, экономическое чутье и везение.

Особое место в анализе человеческих ресурсов занимает работа с информационными ресурсами, можно сказать этот тип ресурсов является результатом человеческой деятельности, то есть результатом деятельности человеческих ресурсов. При этом отчуждаемость продукта не приводит к его утрате со стороны его создателя, а приводит, наоборот, к улучшению качества самих человеческих ресурсов.

Существует информация в двух вариантах: как продукт, и как знания, приобретенные в процессе труда, человеческие ресурсы, увеличивают серьезность проблемы, связанные с созданием и поддержанием человеческих ресурсов в своей компании. Это создает конкурентное преимущество компании в нынешних условиях.

Л. Ш. Алимova определяет человеческий потенциал следующим образом. " Человеческий потенциал " - это базовый набор навыков, способностей и возможностей индивида или территориальных общин, уровень развития и реализации, увеличение (или уменьшение) производительности труда в общественном производстве". [1]

Говоря о человеческом потенциале, не правомерно говорить о его понижающем или повышающим влиянии на эффективность общественного производства, потому что категория «потенциал» в своем виде языкознание, содержит идею реализации, в данном случае, способность человека, а не процесс реализации этих способностей.

Таким образом, человеческий потенциал может быть врожденной способностью человека, способность формируется в социальной среде и профессиональной подготовке, возможности, определяемые социально-экономическим и культурными влияниями общества.

Человеческие ресурсы, как структурированная совокупность человеческого труда - сила и информация, человеческий капитал, его, и личностные характеристики, приводящие к взаимодействию людей в процессе непосредственного производства, создают сплоченность, с той же целью, которая основывается не только на распределении ролей и места в производственном процессе, но и во взаимной поддержке и помощи для достижения целей производства.

Конечно, конкурировать с развитием рынка труда в современных условиях, имеет как положительные, так и отрицательные последствия.

Положительное влияние можно считать тот факт, что в конкурентной среде, участники рынка должны работать, чтобы улучшить конкурентоспособность товаров, потому что только современное производство, как уже упоминалось, не достаточное приобретение рабочей силы. Чтобы получить конкурентное преимущество, необходимо использование человеческих ресурсов, в основном потому, что конкурентная среда, в которой работают большое количество компаний, ищут конкурентные преимущества и находят их в сплоченности и мобильности групп, т.к. технические возможности производства, как конкурентные, в основном исчерпаны. [3]

В условиях машинного производства XVIII-XIX вв. необходима была именно рабочая сила, а в результате облегчения труда в названный период, в качестве таковой была востребована рабочая сила в виде женского и детского труда. То есть, были некоторые навыки в спросе на рабочую силу, которые могут быть легко усвоены от тех, кто без специальной подготовки и значительной физической силы. В то же время значение текущего машинного производства была выше, чем людей, участвующих в нем. Содействие в связи с разделением труда и упрощения работающих функций, расходы на обучение сокращаются, а в некоторых случаях исчезают, как указывает Маркс, что и создает условия повышения значимости собственно машинного производства. [4]

Человеческие ресурсы, в современном производстве, это не только набор навыков, но и личные качества человека, которые приводят к повышению эффективности использования профессиональных навыков. В современных условиях нормой человеческих ресурсов является непрерывное профессиональное развитие на различных учебных курсах, семинарах и т.д., или освоение других профессий. Такое профессиональное развитие характеризуется, прежде всего, необходимым персоналом в производстве с целью поддержания прогресса профессиональных позиций. Профессиональное развитие также имеет влияние на повышение эффективности работы и улучше-

ния качества кадрового потенциала организации. Как правило, высококвалифицированные участники лучше адаптируются к меняющейся технологической и экономической среде.

Следует, что инновации, являются результатом человеческих ресурсов так же отмечу, что низкий уровень финансирования науки в целом действует препятствием для развития инновационных производств.

Это заставляет использовать не только труд, но человеческие ресурсы во всех формах, а также создание соответствующих социально-экономических условий. Разработка новых социально-экономических условий будет осуществляться в результате динамики производительных сил и производственных отношений, где представлены человеческие ресурсы, и итогами производительных сил, будет, является ведущая роль в трансформациях производственных отношений.

Развитие человеческих ресурсов, как важного фактора современного производства требует пересмотра традиционной структуры производственных факторов для ряда причин.

Таким образом, в нынешних условиях необходима реструктуризация производственных факторов. С одной стороны, труд, земля и капитал в качестве основных факторов производства, не включают в себя ряд принципиально новых отношений производства и использование современных средств, с другой - трудно перечислить ат-

рибуты ресурсов: человеческий капитал, предпринимательские навыки, ресурсы с информацией и рабочую силу относят к традиционным факторам производства.

Сотрудники как множество человеческих возможностей, являются факторы производства, наряду с материальными факторами, которые включают ресурсы земли, финансового и производительного капитала.

Изменения трудовых отношений, происходящие в нынешних условиях, приводит к необходимости изменения структуры человеческих ресурсов. В дополнение к простому труду в производстве более востребованы человеческие ресурсы, их состав включен и человеческий капитал. Наиболее конкурентоспособные компании ищут, улучают свои человеческие ресурсы и показывают, насколько важен, человеческий потенциал, для целей этой организации. [2]

Список литературы

1. Алимова Л.Ш. Подходы к анализу человеческого потенциала в постиндустриальной экономике. - М.: Наука, 2002. - 341 с.
2. <http://www.bibliorossica>.
3. <https://ru.wikipedia>.
4. К.Маркс. Капитал. Том 1 Глава 3.-П.: Политиздат, 1983. - 561 с.
5. Струмилин С.Г. Проблемы экономики труда: 3-е изд. - М.: Наука, 1982. - 472 с.

АДАПТИВНОСТЬ ЭЛЕКТРОННЫХ ТОРГОВЫХ УСЛУГ

Никишов Сергей Иванович

Кандидат технических наук, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, г. Москва.

ADAPTIVE ELECTRONIC BUSINESS SERVICES

Nikishov Sergey, Candidate of Science, Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, Moscow.

АННОТАЦИЯ

В статье рассматривается специфика рынка электронных торговых услуг и появление у них новой функции – адаптивности, а также обоснование необходимости моделирования поведения посетителя для предоставления более качественных услуг.

ABSTRACT

The article is about specific character of commercial electronic services market and an emerging feature – adaptivity, as well as providing basis for a visitor behavior modeling need in order to achieve a higher level of services.

Ключевые слова: электронные торговые услуги, электронная коммерция, адаптивность торговых услуг, моделирование поведения посетителя.

Keywords: electronic commercial services, e-commerce, adaptability commercial services, modeling customers' behavior.

Специфика современного рынка электронной коммерции требует постоянного совершенствования качества процессов оказания сопутствующих (в том числе торговых) услуг при совершении какой-либо покупки или получении информационной услуги. Низкая, а в некоторых случаях нулевая, точка входа привела к появлению множества мелких интернет-магазинов между которыми постоянно растет конкуренция. На заре становления интернет-маркетинга имела место быть ситуация, когда в интернет-среде на равных могли конкурировать и крупные

ритейлеры и мелкие продавцы штучного товара. В настоящее же время эта ситуация практически невозможна по той простой причине, что мелкие интернет-магазины просто не могут себе позволить бюджеты на интернет-маркетинг, хоть как-то сопоставимые с крупными сетями. Однако и в данной ситуации мелким продавцам иногда удается конкурировать, но только лишь по единичным товарным позициям, т.к. в таком случае будет наблюдаться различная концентрация усилий на продвижение единицы

товара и которая может оказаться выше у мелкого магазина из-за меньшего ассортимента.

Если оставить в стороне репутационные вопросы мелких интернет-магазинов⁵, то важнейшей задачей становится задача повышения качества предоставляемых услуг. Одним из существенных способов такого повышения может оказаться автоматизация предоставления электронных торговых услуг. Спецификой электронных торговых услуг является то, что их можно предоставлять без участия продавца. Для этого необходимо, чтобы сайт мог самостоятельно угадывать возможные действия посетителя на основе анализа его поведения на странице, что является далеко не тривиальной задачей, и предлагать именно те услуги, которые с большей долей вероятности могли бы заинтересовать посетителя.

Электронные торговые услуги, предоставляемые в автоматическом режиме, предполагают их предоставление в режиме потока, рассмотрим некоторые примеры возможных автоматических услуг:

1. Предпродажная консультация и помощь в выборе товара (электронный консультант или база готовых ответов);
2. Помощь при оформлении и оплате заказа (на каждом этапе помощь электронного консультанта, контекстные подсказки или видео);
3. Послепродажная поддержка (консультации по использованию товара – электронный консультант);
4. Мгновенное реагирование по телефону (в случае онлайн заявки позвонить клиенту в течение нескольких минут. Выполняется программой-роботом, которая связывает покупателя с первым свободившимся менеджером, параллельно оповещая его о составе заказа);
5. Информирование о статусе заявки (система автоматических «отбивок», информирующих покупателя о статусе заказа на мобильный телефон или электронную почту);
6. «Узнавание» посетителей при повторном визите (без авторизации на сайте).

Факторы, затрудняющие предоставление автоматических торговых услуг:

- Нет определенности наступления какого-либо события со стороны пользователя (нет гарантий, что он перейдет на определенную страницу, нажмет нужную нам кнопку и т.д.);
- Присутствует семантическая неясность - полисемия (непонятно, что посетитель имел в виду, когда попал на страницу сайта, т.к. существуют слова синонимы).
- Нельзя формализовать поведение посетителя.

Для автоматизации предоставления услуг необходимо вначале алгоритмизировать этот процесс, разработать соответствующую модель.

В случае, когда сайт предоставляет фиксированный набор услуг, такой проблемы не возникает. Попробуем рассмотреть ситуацию, когда на сайте спектр услуг достаточно широк и посетитель может менять свои предпочтения уже в процессе посещения сайта. В случае фиксированного набора торговых и услуг автоматизация будет проходить по «классическому» сценарию, но наибольший

интерес будет представлять именно интеллектуальная составляющая, позволяющая подстраивать поведение сайта для предоставления услуг в зависимости от изменения поведения посетителя.

При анализе информации о структуре и поведении сложных систем, которой и является модель поведения посетителя на сайте, как правило, присутствуют различные факторы неопределенности, которые влияют на так называемую ожидаемость наступления события. В данном случае вероятностный подход не совсем уместен, т.к. неопределенность характеризуется отсутствием определенных критериев. Также неопределенность присутствует и во входных и в выходных параметрах. Нельзя наверняка сказать, что будет интересно каждому посетителю в отдельности, нельзя наверняка сказать, что для одного человека хорошо, а что плохо, также нельзя наверняка сказать, достиг ли посетитель своей цели на нашем сайте и что можно в его действиях идентифицировать как достижение цели. Возможно, что его целью было вовсе не приобретение товара, а изучение свойств, и тогда посетитель будет доволен, если он эти свойства узнает на нашем сайте. Для нас же это будет плохо, т.к. он ушел, не совершив покупки. Если же посетитель «приходил» на сайт за консультацией и покинул сайт удовлетворенным, то остается вероятность того, что он вернется на наш сайт и для совершения покупки. Поэтому предоставляемые услуги необходимо подбирать по потребностям посетителя на всех этапах посещения сайта. Предлагать услуги в данном контексте вовсе не значит, что надо навязчиво ему что-то высвечивать на странице. Вполне достаточно самоподстраивающихся инструментов, которые зависят от его поведения.

Нобелевский лауреат Герберт Саймон (Саймон Г., 2000) раскритиковал рациональное поведение индивидуума сказав, что границы рациональности для каждого индивидуума не статичны и могут изменяться в зависимости от окружения. Например, в знакомой ситуации его поведение будет предсказуемым, и если реакция внешней среды тоже предсказуема, то принимаемое решение может быть оптимальным. Однако в случае изменения какого-нибудь параметра могут поменяться границы рациональности, и окажется, что принимаемое решение не будет оптимальным. Согласно гипотезы рационального поведения и «понимающей социологии» Макса Вебера поведение может быть рефлекторным, неосознанным или намеренным, осознанным. (Вебер М., 2014)

Данные рассуждения позволяют сделать вывод, что для автоматизации торговых услуг в электронной коммерции требуется моделирование поведения посетителя на сайте. Для этого может подойти одно из направлений моделирования на основе алгоритмов нечеткой логики. Приведенные выше факторы неопределенности будем рассматривать как аргументы функции поведения посетителя, которые в свою очередь, также будут являться функциями эндогенных и экзогенных факторов.

Список литературы

1. Вебер М. Основные социологические понятия / М. Вебер. - Москва: Директ-Медиа, 2014. - стр. 61. - ISBN 978-5-4458-8376-0.

⁵Многие из таких интернет-магазинов работают неофициально, иногда без регистрации юридического лица или ИП, без кассовых чеков и пр., ввиду чего у покупателей складывается весьма настороженное к ним отношение.

2. Леоненков А.В. Нечеткое моделирование в среде MathLab и FuzzyTech [Книга]. - СПб: БХВ-Петербург, 2005.
3. Недосекин А.О. Финансовый менеджмент на нечетких множествах [Журнал] // Аудит и финансовый анализ. - 2003 г.. - 3.
4. Саймон Г. Теория принятия решений в экономической теории и науке о поведении. [Книга]. - [б.м.]: М.: Теория фирмы., 2000.

СИСТЕМА УЧЕТА ЗАТРАТ ПО МЕТОДУ «ДИРЕКТ – КОСТИНГ»

Окунева Инна Ринадовна

Магистр, Оренбургский государственный аграрный университет

Коршикова Светлана Николаева, Хабарова Светлана Васильевна

Кандидаты эк. наук, доценты, Оренбургский государственный аграрный университет

SYSTEM OF THE ACCOUNTING OF EXPENSES ON THE DIREKT — THE CASTING METHOD

Okuneva Inna Rinadovna, Master, Orenburg state agricultural university

Korshikova Svetlana Nikolaeva, Candidate эк. sciences, associate professor, Orenburg state agricultural university

Habarova Svetlana Vasilyevna, Candidate эк. sciences, associate professor, Orenburg state agricultural university

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрен метод учета «директ – костинг», его преимущества и недостатки. Применена системы «директ-костинг» на примере СПК (колхоз) «Линевский» Соль – Илецкого района Оренбургской области.

ABSTRACT

In article the account method "direct – a casting", its advantages and shortcomings is considered. Salt – the Iletsky region of the Orenburg region is applied direkt-kosting systems on the example of SPK (collective farm) "Linevsky".

Ключевые слова: учет затрат, себестоимость продукции, метод «директ – костинг», готовая продукция, расходы.

Keywords: accounting of expenses, product cost, method "direkt-a casting", finished goods, expenses.

Рыночные процессы, определяющие усложнение ориентации отдельного товаропроизводителя, влияющие на колебание объемов производства и реализации продукции, с одной стороны, а также увеличение доли постоянных затрат в их общем объеме, с другой стороны, существенно сказываются на колебании себестоимости производимой продукции, а значит, и на их прибыли. По мере усиления этих тенденций увеличивается потребность товаропроизводителей в информации о затратах на изготовление изделий и их реализацию, не искаженных в результате распределения косвенных расходов и относительно неизменных на единицу выпускаемой продукции при любом объеме производства.

Такую информацию в виде данных о неполной производственной себестоимости (в части прямых, переменных или производственных затрат) и маргинальном доходе (сумме покрытия) – разнице между ценой продажи (выручкой от реализации) и неполной себестоимостью продукции или реализованной продукции в целом – и дает система «директ-костинг».

К преимуществам системы «директ – костинг» относятся:

- простота и объективность калькулирования частичной себестоимости, так как отпадает необходимость в условном распределении постоянных затрат;
- возможность сравнения себестоимости различных периодов по переменным затратам, абсолютным и относительным маржам. В связи с этим изменение

структуры предприятия и связанные с ним изменения постоянных затрат не оказывают влияния на себестоимость продукции;

- возможность акцентировать внимание руководства на изменении маргинального дохода (суммы покрытия) как по предприятию в целом, так и по различным видам продукции; выявить продукцию с большей рентабельностью, чтобы перейти в основном на ее выпуск;
 - информация, получаемая в системе «директ – костинг», позволяет проводить эффективную политику цен, указывая наиболее выгодные комбинации цены и объема;
 - возможность проведения анализа в условиях ограниченного ресурса, что важно для планирования производства при наличии ограничивающих факторов;
 - принципы системы «директ – костинг» могут быть использованы в сочетании с другими системами управленческого учета.
- Система «директ – костинг» предоставляет широкие возможности для проведения анализа и принятия на его основе различных управленческих решений.

Рассмотрим применение системы «директ-костинг» на примере СПК (колхоз) «Линевский» Соль – Илецкого района Оренбургской области.

Прямые затраты на производство молока в 2014 г. составляют 10930 тыс. руб., в том числе прямая заработная плата — 3279 тыс. руб. Прямые затраты на производство приплада — 2160 тыс. руб., из них заработная плата — 720 тыс. руб.

За отчетный период дебетовый оборот по счету 25 «Общепроизводственные расходы» составил 1208 тыс. руб., по счету 26 «Общехозяйственные расходы» — 1098 тыс. руб. Для упрощения расчета предположим, что общепроизводственные расходы состоят только из переменной части.

Допустим также, что половина всех произведенных за отчетный период затрат материализовалась в готовой

продукции, а вторая часть осталась в виде незавершенного производства, причем в 2015 г. планируется произвести 5000 центнеров молока и 350 приплода.

И еще одно допущение: вся произведенная продукция реализована. Выручка от реализации планируется в размере 12000 тыс. руб.

Учет затрат по методу «директ-костинг» иллюстрируется рисунке 1.

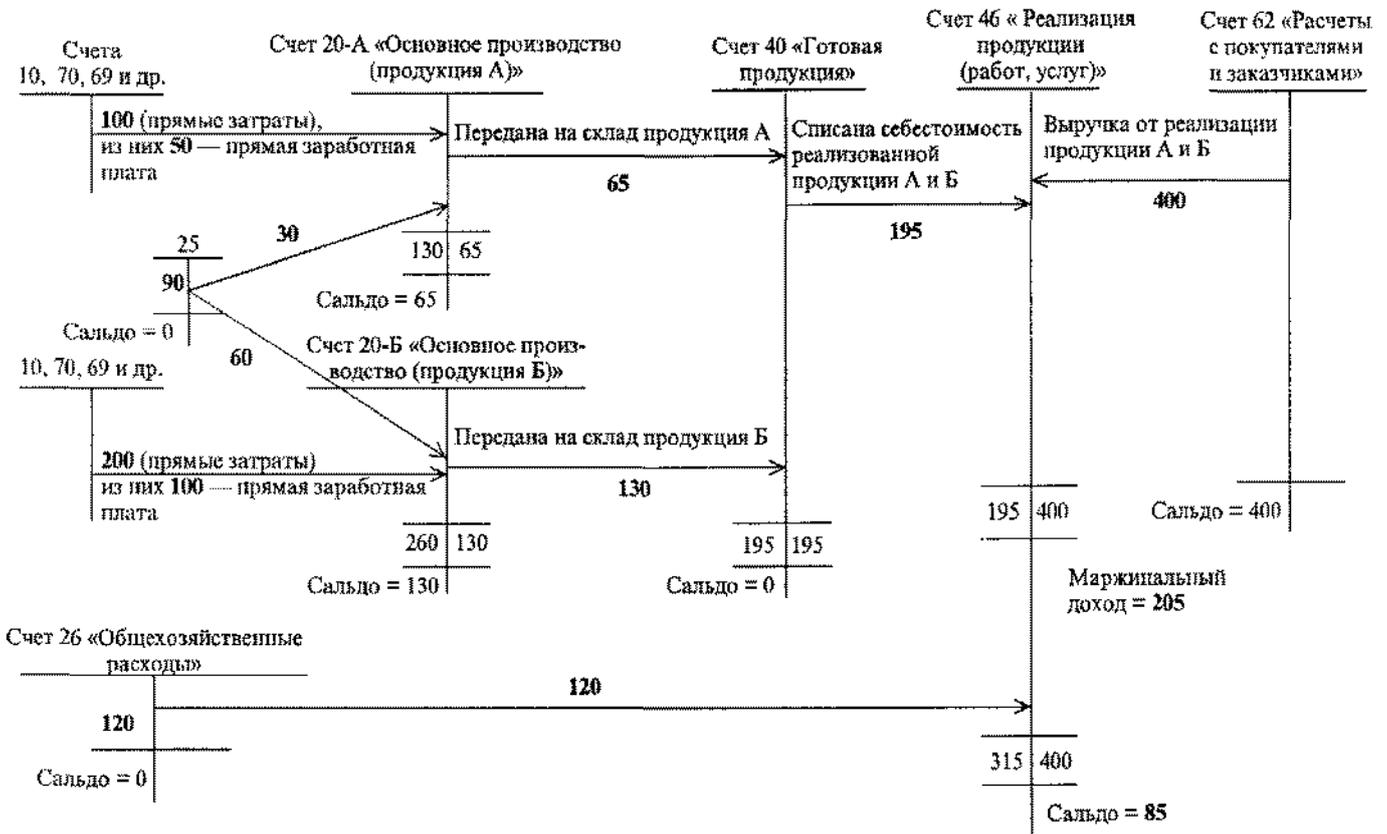


Рисунок 1. Схема учета затрат по методу «директ-костинг», тыс. руб.

К счету 20 «Основное производство» открыты два субсчета — для калькулирования себестоимости каждого вида продукции — 20 «Основное производство» субсчет «Молоко» (20/21) и 20 «Основное производство» субсчет «Приплод» (20/22). Прямые затраты отнесены непосредственно на носители затрат: 10930 тыс. руб. — на молоко и 2160 тыс. руб. — на приплод, что отражено бухгалтерскими записями:

Дебет 20/21 «Основное производство» субсчет «Молоко» Кредит 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда», 69 «Расчеты с органами социального страхования и обеспечения» - прямые затраты отнесены на молоко

Дебет 20/22 «Основное производство» субсчет «Приплод» Кредит 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда», 69 «Расчеты с органами социального страхования и обеспечения» - прямые затраты отнесены на приплод.

Затраты, собранные на счете 25 «Общепроизводственные расходы», распределяются между продукцией пропорционально прямой заработной плате, т.е. в пропорции один к двум. Таким образом, из общей суммы общепроизводственных затрат в 1208 тыс. руб. 400 тыс. руб. отнесено на молоко, 808 тыс. руб. — на приплод.

Общехозяйственные расходы как периодические в сумме 1098 тыс. рублей прямо списаны на себестоимость

реализованной продукции.

На производство молока в 2014 году затрачено 10930 тыс. руб. Половина из них — 5465 тыс. руб. — себестоимость готовой продукции. По условию в 2015 году планируется произвести 5000 центнеров молока. Следовательно, себестоимость одной единицы — 1,093 тыс. руб. В незавершенном производстве останется молока на сумму 5465 тыс. рублей.

Аналогичные расчеты по приплоду позволяют оценить готовую продукцию (350 единиц) в 1639,5 тыс. руб. Следовательно, себестоимость единицы продукции — 1639,5: 350 = 4,68 тыс. руб. Незавершенное производство оценивается в 1639,5 тыс. руб.

Себестоимость всей готовой продукции — 7104,5 тыс. руб. (5465 + 1639,5). Это — переменная себестоимость. На счете 46 «Выполненные этапы по незавершенным работам» формируется первый финансовый показатель — маржинальный доход; в данном случае он равен 4895,5 тыс. руб. (12000 - 7104,5).

После списания общехозяйственных расходов на счете 46 «Выполненные этапы по незавершенным работам» выводится второй показатель — прибыль, т.е. разница между маржинальным доходом и постоянными издержками. В приведенном примере операционная прибыль равна: 4895,5 - 1098 = 3797,5 тыс. руб.

Поскольку готовой продукции на складе нет, запасы будут представлены лишь незавершенным производством. Его общий размер составляет: 5465 + 1639,5= 7104,5 тыс. руб.

Отличие от предыдущей схемы состоит в том, что в калькулировании участвуют все расходы, включая и постоянные (рис. 2).

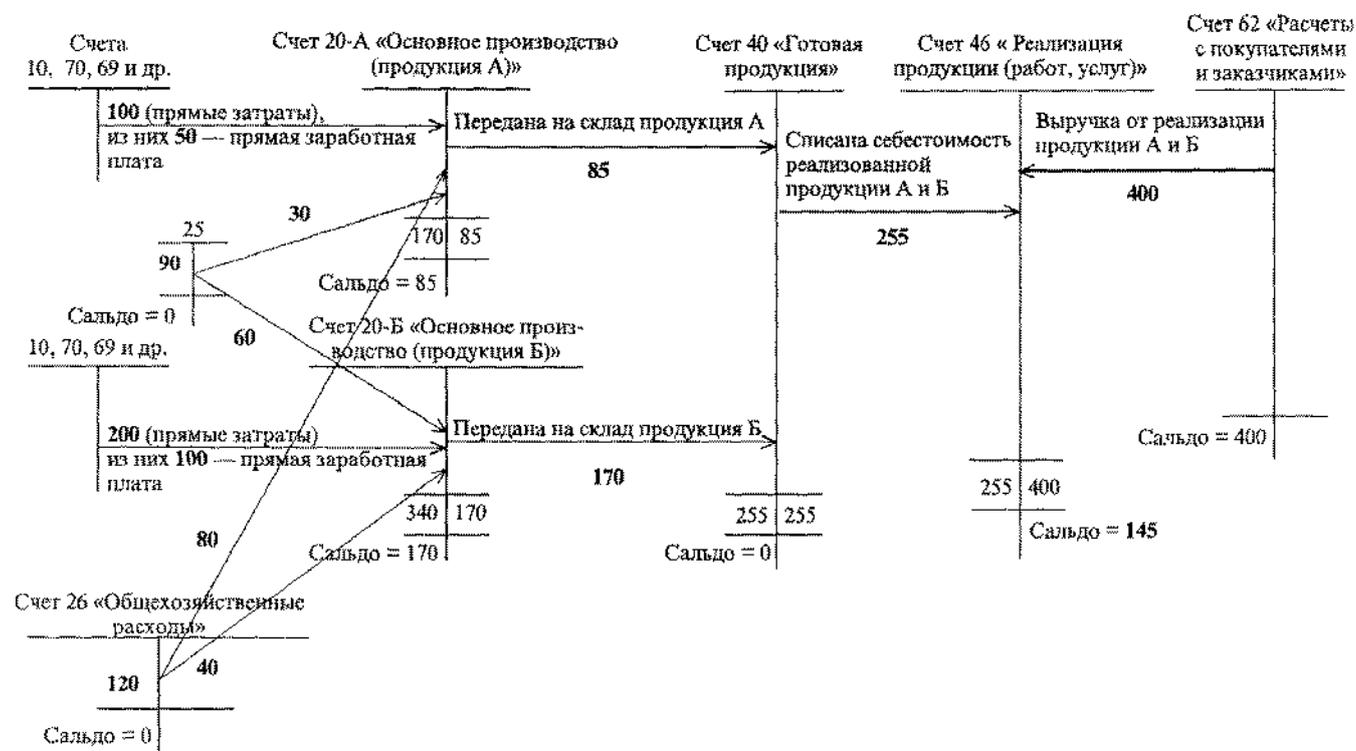


Рисунок 2. Пример учетных записей при калькулировании полной себестоимости, тыс. руб.

Таким образом, между продукцией помимо общепроизводственных расходов будут распределяться и общехозяйственные расходы. База распределения - прямая заработная плата, пропорция распределения, как и прежде, - 1:2. Тогда на молоко будет отнесено 366 тыс. руб. общехозяйственных расходов, на приплод — 732 тыс. руб.

Дебетовый оборот по счету 20 «Основное производство» субсчет «Молоко» с учетом прямых, общепроизводственных общехозяйственных расходов составит 11696 тыс. руб.; из них половина — стоимость готовой продукции, а половина остается в незавершенном производстве. Следовательно, 5000 центнеров молока оценивается в 5848 тыс. руб., т.е. себестоимость единицы — 1,16 тыс. руб. По приплоду имеем: изготовление 350 голов обошлось предприятию в 1850 тыс. руб., т.е. себестоимость единицы составляет: 1850: 350 = 5,28 тыс. руб.

Себестоимость всей готовой продукции — 7698

тыс. руб. (5848 + 1850). Следовательно, операционная прибыль составит: 12000 - 7698 = 4302 тыс. руб.

Оценим запасы незавершенного производства. По молоку их стоимость — 5848 тыс. руб., по приплоду — 1850 тыс. руб. Отсюда себестоимость запасов составила 7698 тыс. руб.

Результаты выполненных расчетов приведены в таблице 1.

Сравнение полученных результатов позволяет заключить: себестоимость единицы продукции, рассчитанная по методу «директ-костинг», ниже полной себестоимости (по молоку — на 0,07 тыс. руб., по приплоду — на 0,6 тыс. руб.). В результате при калькулировании неполной себестоимости на 593,5 тыс. руб. ниже и оценка запасов, чем при методе учета полных затрат. Поэтому себестоимость реализованной продукции оказывается выше, а, следовательно, прибыль меньше при методе учета переменных затрат на те же 593,5 тыс. руб.

Таблица 1

Оценка себестоимости, прибыли и запасов при учете переменных (метод «директ-костинг») и полных затрат, тыс. руб.

Показатели	Учет переменных затрат	Учет полных затрат
Себестоимость единицы продукции: молоко	1,09	1,16
приплод	4,68	5,28
Оценка запасов	7104,5	7698
Прибыль	3797,5	4302

Выбранный метод калькулирования влияет не только на величину себестоимости продукции, но и на форму отчета о финансовых результатах.

В отчете о финансовых результатах, составленном при использовании маржинального подхода, внимание

фокусируется на разделении затрат на постоянную и переменную части. При этом непременно формируется показатель маржинального дохода. С учетом цифрового примера отчет выглядит следующим образом (таблица 2).

Таблица 2

Отчет о финансовых результатах (метод «директ-костинг»)

Показатели	Сумма, тыс. руб.
Выручка от реализации	12000
Переменная часть себестоимости реализованной продукции	7104,5
Маржинальный доход (стр. 1 - стр. 2)	4895,5
Постоянные затраты	1098
Прибыль (стр. 3 - стр. 4)	3797,5

Таблица 3

Отчет о финансовых результатах (метод калькулирования полной себестоимости продукции)

Показатели	Сумма, тыс. руб.
Выручка от реализации продукции	12000
Себестоимость реализованной продукции	7698
Прибыль (стр. 1 - стр. 2)	4302

В отчете, составленном, по результатам калькулирования полной себестоимости, показатель маржинального дохода не рассчитывается (таблица 3).

Система «директ-костинг» позволяет проводить эффективную политику ценообразования. Данная система позволяет существенно упростить нормирование, планирование, учет и контроль резко сократившегося числа затрат, в результате себестоимость становится более обзримой, а отдельные статьи затрат - лучше контролируемы.

Разработанные мероприятия позволят повысить эффективность принятия управленческих решений на основе достоверной финансовой и управленческой информации, послужат гарантом интересов собственников производства, а так же предотвратить нерациональное включение затрат в себестоимость продукции.

Литература

1. Друри К. Управленческий и производственный учет: учебник. – Москва: Изд-во: Юнити-Дана 2013 г. - 1423 с.

2. Лебедева В. И. Методы учета незавершенного производства / В. И. Лебедева // Бухгалтерский учет / № 1.-2015.- с. 21-26
3. Каверина О.Д. Управленческий учет: теория и практика: учебник. – Москва: Изд-во: Юрайт 2014 г. - 488 с.
4. Николаева С.А. Особенности учета затрат в условиях рынка: система «директ – костинг»: Теория и практика. - Москва: Финансы и статистика, 2002. - 128 с.
5. Таенчук Я. Ю. Организационный подход к ведению управленческого учета инвестиционной деятельности сельскохозяйственных организаций по центрам ответственности / Я. Ю. Таенчук / Бухучет в сельском хозяйстве/ № 8.- 2014.- с. 58-66
6. Шогенов Б. А. Методика определения центров ответственности и мест возникновения затрат на сельскохозяйственных предприятиях / Б. А. Шогенов, Ф. Б. Татуева / Бухучет в сельском хозяйстве/ № 1.- 2015.- с. 36-42

ПРЕДПОСЫЛКИ СОЗДАНИЯ МЕТОДОЛОГИИ РЕКОНФИГУРИРУЕМОГО ПРОИЗВОДСТВА (МАШИНОСТРОЕНИЕ) В УСЛОВИЯХ КОНКУРЕНЦИИ

Орлов Сергей Юрьевич

кандидат техн. наук, доцент, Тульский Государственный Университет, г. Тула

BACKGROUND OF THE ESTABLISHMENT OF THE METHODOLOGY OF RECONFIGURABLE MANUFACTURING (ENGINEERING) IN COMPETITION

Orlov Sergey, candidate of tech. Sciences, associate Professor, Tula State University, Tula

АННОТАЦИЯ

Рассматривается актуальность создания методологии реконфигурируемого производства на предприятиях (машиностроения) в условиях конкуренции.

ABSTRACT

Discusses the relevance of creating a methodology for reconfigurable manufacturing enterprises (mechanical engineering) in competition.

Ключевые слова: машиностроение; конкуренция; уровень конкурентоспособности; реконфигурация; машиностроительная продукция; методология; реконфигурируемое производство.

Keywords: engineering; competition; competitiveness; reconfiguration; engineering products; methodology; reconfigurable manufacturing.

Современное машиностроение объединяет значительный комплекс различных промышленных производств и представляет многопрофильный сектор индустрии. В мировом сообществе машиностроение оказывает влияние на перспективы развития экономики любого государства.

В развитых странах на долю этого производства приходится более трети общего объема промышленной продукции.

Динамично развиваются наукоемкие отрасли машиностроительного комплекса: микропроцессорная, телекоммуникационная, ракетно-космическая, авиационная, станкостроение и др. За последние три года средний годовой прирост в данных сферах, составил в США - 16,7%, Германии - 12,8%, Японии - 9,7%. Либерализация внешней торговли привела к появлению на российском рынке импортных изделий довольно высокого качества. В этих условиях отечественная машиностроительная продукция оказалась неконкурентоспособной как на внешнем, так и на внутреннем рынке. Появилась тенденция утраты многими предприятиями связей с товаропроводящей сетью, спровоцировавшей проблемы в сбытовой и производственной деятельности. Отдельные предприятия, теряют рынки сбыта, получают сырье, материалы и энергоресурсы по схеме товарного кредитования не могут осуществить оплату, т.к. не способны реализовать произведенные товары и услуги в современных условиях.

Постоянно увеличивается давление на уровень конкурентоспособности как отдельных предприятий, так в целом всего комплекса машиностроительной промышленности России так называемых «зарубежных партнеров», через отстаивание своих корпоративных интересов и рынков сбыта «методами нечестной конкуренции».

Однако в целом проблема конкурентоспособности машиностроительных предприятий имеет более фундаментальные основы. Средний возраст производственного оборудования в промышленности по самым мягким оценкам за последние 7 лет увеличился с 11 до 15 лет, т.е. большинство используемых средств производства достигло не только физического, но и морального износа.

А для выпуска конкурентоспособной продукции требуется технологичное современное оборудование. Поэтому для полноценного восстановления машиностроительной индустрии необходимы существенные инвестиции.

Анализ факторов способствующих реализации проектов показывает, что осуществление инновационной деятельности не может обезопасить предприятия от неудач, т.е. проблема не столько в самих инновациях, сколько в эффективном управлении их реализацией.

Практика показывает, что несмотря на серьезную опасность экономических потерь, около 40% производимых изделий широкого потребления и 20% изделий промышленного назначения терпит неудачу на рынке. Это связано со сложностью реальных условий рынка и фактором времени, недостаточной глубиной проработки проекта и низкой приспособленностью к инновационным процессам промышленных предприятий.

Предприятия машиностроения выпускают широкую номенклатуру изделий, производство которых различается по показателям затрат, результатов и отдачи ресурсов за один и тот же период. Поэтому экономические показатели каждого предприятия являются усредненными и

производными от показателей изготовления конкретных изделий.

Конкуренция возникает, если на рынке реализуется несколько видов близкой по своим потребительским свойствам продукции, произведенной различными товаропроизводителями. Конкурентная борьба заключается в улучшении или сохранении позиций предприятия на рынке за счет использования доступных для предприятия специальных приемов, методов, ресурсов, стратегий, обеспечивающих определенные преимущества перед другими товаропроизводителями.

Цепочка развития предприятия в конкурентной среде определяется следующей логической последовательностью исследования объектов: проблемы - назначение - виды деятельности - профиль - потенциал (производственный, управленческий, функциональный). Для машиностроительного предприятия назначение тесно связано с его профилем. Связующим элементом этих двух понятий являются технологические, свойства продукции. Если под назначением понимают совокупность воспринимаемых предприятием общественных потребностей (платежеспособного спроса), реализуемых в форме отдельных видов деятельности и конкретного состава продукции, то профиль рассматривают как совокупность технических характеристик производственной структуры, технической базы, ресурсов предприятия, приспособленных к выпуску определенного вида продукции.

В машиностроении как правило присутствуют сложные и длительные циклы производства продукции, что создает определенные трудности в создании конечного продукта и его реализации на рынке.

В результате этого сохранить значительные конкурентные возможности предприятия, обеспечивающие целостность и единство процессов производства и реализации продукции, а также воспроизводства производственно-технической базы, в современных условиях жесткой конкуренции не представляется возможным.

В результате влияния этих причин изменяется привлекательность и эффективность выпускаемой продукции. Включение в программу новых видов продукции также требует тщательного обоснования их целесообразности и полезности, который определяется как дисконтированные потоки превышения хозяйственных результатов над затратами за жизненный цикл продукта.

Дальнейшее развитие внешней среды, изменение ее динамики, сокращение жизненных циклов продуктов в условиях насыщенного спроса приводит к тому, что традиционное производство уже не обеспечивают гарантии успеха предприятия в настоящем времени. Это приводит к необходимости замены традиционного производства для всей фазы жизненного цикла выпускаемой продукции.

Эти возможности в настоящий момент могут реализоваться только при успешном внедрении реконфигурируемого производства для продвижения продукции и услуг предприятия на внутренних и внешних рынках в условиях жесткого соперничества и противодействия аналогичных отечественных и зарубежных товаропроизводителей.

Постоянные изменения параметров спроса и предложения на товарных и финансовых рынках создает условия и предпосылки к формированию новой методологии

для реализации концепции реконфигурируемого производства в условиях несовершенной внешней среды.

Развитие производственных систем в будущем будет связано со следующим направлением реагирования предприятия на усложнение возникающих проблем.

Оно основано на принципе «необходимого разнообразия», предложенного Р. Эшби [1, с.292]: «Теперь можно высказать утверждение, что разнообразие этого множества исходов не может быть меньше, чем частное разнообразие ходов игрока Р разнообразие ходов игрока ..., т. е. в данном случае разнообразие множества исходов не может быть меньше...». В соответствии с этим принципом для того, чтобы справиться с все более сложными проблемами своего окружения, сложность и быстрота принятия решений должна соответствовать сложности и скорости изменения внешней среды. Чтобы справиться со все более сложными проблемами своего окружения необходимо разрабатывать все более сложные технологические, организационные структуры и механизмы управления.

По мере повышения скорости появления новых проблем снижается степень их предсказуемости, и вышеперечисленные приемы становятся неэффективными. Опасность надвигается так быстро, что если предприятие будет ожидать, достаточных по объему, данных для того, чтобы рассчитать воздействия и последствия проблемы, то оно не успеет своевременно на нее отреагировать. По мере нарастания уверенности о возникновении проблемы, принимаются все более действенные меры, которые постепенно обеспечивают подготовку предприятия к активным действиям при различном развитии событий. К таким последовательным шагам относятся: повышение степени владения информацией о состоянии внешней и внутренней среды предприятия; увеличение стратегической реконфигурации предприятия, (внешней и внутренней), конечным результатом которой является повышение способности принятия ответных мер.

Стратегическая реконфигурация во внешней среде заключается в диверсификации экономической деятельности предприятия, что дает возможность, обеспечить дополнительный рост объемов производства и прибыли, снизить риск негативного воздействия возможных проблем. Мероприятия, связанные с повышением внешней реконфигурацией и диверсификацией производственного риска могут быть разработаны и реализованы в долгосрочном периоде. Внутренняя реконфигурация предприятия выражается в такой организации его средств и структуры, которая позволяет быстро и эффективно переходить на выпуск новых видов продукции, осваивать новые рынки сбыта, при возникновении такой необходимости. Элементами внутренней реконфигурации являются: реконфигурация системы управления и оптимизацией численности и квалификации персонала, позволяет своевременно реагировать на изменения внешней среды; реконфигурация модульной производственной структуры с быстрой переналадкой оборудования и оснащения в зависимости от требований рынка. Цикличность и неравномерность развития экономики в целом, рынков сбыта, отраслей, продукции, технологий, факторов производства, а также различная динамика происходящих в них изменений, породило большое количество подходов к развитию организационно-управленческих форм в конкурентной среде.

Реконфигурация в широком смысле предполагает количественные и качественные изменения структуры объекта, обеспечивающие переход системы конфигурации объекта и его функциональных возможностей из предыдущего состояния в более совершенное, более высокого иерархического уровня организации по сравнению с предшествующим состоянием, выполняющий в новом условия и требования внешней среды. Реконфигурацию производства можно рассматривать по следующим двум направлениям: как процесс разовой реконфигурации основных и отдельных систем производства предприятия на новых принципах, обеспечивающих улучшение показателей деятельности в количественном и качественном отношении; как периодически повторяющийся процесс изменения конфигурации производственных систем и компонент предприятия в зависимости от воздействия факторов внешней среды, для достижения более эффективной деятельности предприятия.

В качестве важнейших целей развития, определяющих организационно-управленческие формы и стиль поведения предприятий в условиях рынка, в зарубежных и отечественных публикациях наиболее часто называются: поддержание высокого уровня конкурентных преимуществ [4, 174]; обеспечение выживаемости [2,24]; управление кризисом [2, 46]; обеспечение стратегических преимуществ (законы организации) [4, 50]; гибкость [3,167].

Одним из универсальных является метод, базирующийся на сочетании системного и ситуационного подхода, в котором предприятие рассматривается как совокупность изменения текущих процессов, на основе реконфигурации, реализующих их назначение, и процессов решения проблем, обеспечивающих устойчивость достижения цели с учетом развития системы в зависимости от изменений внешней среды, как совершенствование конфигурации системы и развития методологии решения проблем при переходе к новому более устойчивому состоянию предприятия.

Частота возникновения проблем, влияющих на выживание предприятия, определяется рядом факторов: величиной периода жизненного цикла спроса на выпускаемую продукцию и стабильностью используемой технологии; интенсивностью столкновения разнонаправленных интересов субъектов рынка; моральным и физическим старением основных фондов предприятия; появлением новых факторов риска деятельности предприятия.

Процесс реконфигурируемого развития представляется как последовательность равновесных состояний, сменяемых под влиянием изменений среды, в рамках которых обеспечивается изменения структуры и связей производства предприятия к определенному типу и силе возмущений.

Для машиностроительных предприятий функция «реконфигурируемое производство» объединяет все традиционные стадии (заготовительная, обрабатывающая, сборочная) и операции (или способы обработки). Эти элементы могут последовательно наращиваться (в рамках многооперационного цикла), добавляя продукту новые свойства, вплоть до достижения окончательного вида. Совокупность этих функций можно интерпретировать как одну функциональную компоненту производственной системы.

Производственная структура инициирует материальные потоки и определяет пути перемещения объектов

труда в процессе производства, формирует множество ограничений в пространстве и времени. Эти ограничения связаны с производительностью (пропускной способностью) подразделений, спецификой их средств технологического оснащения и кадрового состава, уровнем постоянных (косвенных) издержек.

Структура может изменяться во времени под влиянием интенсивности изменения условий конкуренции. Изменения конфигурации структуры и связей будут влиять как на структурную организацию, управление производством, так и на экономическую эффективность предприятия в целом.

Потенциал организации в современных условиях, его эффективность и степень влияния на параметры выхода производственной системы определяются набором показателей конкурентоспособности, которые создают требования для системы и открывают новые возможности

для более эффективной реализации в условиях несовершенного рынка, при условии обладания предприятием преимуществами реконфигурируемого производства.

Литература

1. Эшби У.Р. Введение в кибернетику. (An Introduction to Cybernetics, 1956) [Djv-ZIP]. Перевод с английского Д.Г. Лахути. Под редакцией В.А. Успенского. С предисловием А.Н. Колмогорова. Москва: Издательство иностранной литературы. Редакция литературы по математическим наукам, 1959.
2. Жарковская Е.П. Антикризисное управление: Учебник. 4 –е изд. – Москва.: Омега-Л, 2007. – 356 с.
3. Самочкин В.Н., Ю.Б. Пронин и др. Гибкое развитие предприятия: Эффективность и бюджетирование. – М.: Дело, 2000. – 352 с.
4. Фатхутдинов Р.А. Стратегический маркетинг. Учебник для вузов. 3 –е изд. – СПб.: Питер, 2003. – 347 с.

АСПЕКТЫ И СУТЬ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА

Пелих Ярослава Владимировна

студентка 2-го курса магистратуры, Государственный Университет Управления, г. Москва

ASPECTS AND THE ESSENCE OF FINANCIAL ANALYSIS

Pelikh Yaroslava, student of 2nd year master student, State University Of Management, Moscow

АННОТАЦИЯ

В статье представлено содержание, структура, основная целевая установка финансового анализа. Апробация финансового состояния и выявление возможного повышения эффективности функционирования хозяйствующего субъекта с помощью рациональной финансовой политики. Исследованы аналитические возможности финансового анализа.

ABSTRACT

The article presents the content, structure, the main purpose of financial analysis. Apr probation of financial condition and identify possible increase of efficiency of functioning of an economic entity with a rational financial policy. Investigated analytical capabilities financial analysis.

Ключевые слова: финансовый анализ предприятия, внешние показатели, рентабельность, финансовое состояние, стратегия, информация, процесс наблюдения и контроля.

Keywords: financial analysis of a company, external indicators, profitability, financial condition, strategy, information, process monitoring and control.

Фабула и основная директива финансового анализа — это оценка финансового состояния и выявление возможного повышения результативной отдачи функционирования хозяйствующего субъекта с помощью твердой финансовой политики. Финансовое положение хозяйствующего субъекта – это референция его финансовой состоятельности (т. е. платежеспособности, кредитоспособности), использования финансовых возможностей и состояний, воплощение в жизнь обязательств перед государством и другими хозяйствующими субъектами. [5]

К вопросу проведения финансового анализа предприятия, нужно подойти очень серьезно, пропорционально и обоснованно. Для полного изучения данного вопроса разумно будет, перед проведением финансового анализа предприятия - подготовка плана. План позволит принять решение по выбору наиболее эффективной финансовой политики, укрепления финансовой самостоятельности и оптимизации распределения финансовых

средств предприятия. Структура плана включает в себя следующие пункты:

- 1) расстановка задач и вопросов, проблем, в рамках которых необходимо проводить финансовый анализ;
- 2) сбор необходимой информации с условием назначенного времени;
- 3) мониторинг надежности полученной информации (для этого используется аудит);
- 4) горизонтальный и вертикальный анализ (анализ структуры показателей и динамика финансовой отчетности);
- 5) коэффициентный разбор;
- 6) исследование значений полученных множителей;
- 7) выявление общих положительных или отрицательных тенденций в финансовом положении предприятия;

- 8) подведение результатов, получение заключительных итогов на основе фундамента всех полученных данных. [6]

Финансовый анализ в разных условиях находит применение в различных видах.

1. Комплексный финансовый анализ – применяется для обретения комплексной информации о финансовом состоянии предприятия при помощи внешней бухгалтерской отчетности, данных оперативных документов, итогов независимого аудита и т. д. Такой вид анализа требует обусловленного количества времени из-за большого диапазона информации, которую к тому же необходимо анализировать, рассматривать. Но зато предстает истинная картина положения предприятия, позволяющая анализировать основные тенденции в развитии, росте и деятельности, функционировании.
2. Экспресс-анализ – проводится в короткие промежутки времени с целью получения информации об общем положении предприятия с применением внешней бухгалтерской отчетности. Зачастую проводится в условиях острых кризисных ситуаций, когда временные рамки для решения проблем очень лимитированы. Имеет обусловленные минусы, так как собирает только наиболее важную информацию. Кроме того, как показывает действительность, в условиях дефицита времени сведения не всегда объективно оцениваются.
3. Ориентированный финансовый анализ – предназначен для подготовки информации, материала по определенному диагностированию с целью резолюции конкретного вопроса, к примеру, повышения рентабельности, повышения заработной платы сотрудников и т. д. В кризисной обстановке такой форма анализа возможна, если точно выявлены проблемы предприятия.
4. Регулярный финансовый анализ. Данный вид анализа присутствует на каждом предприятии. Он представляет собой ежемесячный или квартальный вид информации о финансовом состоянии предприятия. Его проведение позволяет вовремя обнаруживать проблемы и принимать результативные меры по их решению. [9]

Большинство экспертов сходятся во мнении, для оценки финансового состояния предприятия немало, проведения комплексного и регулярного финансового анализа, однако, несмотря на весомость полученных результатов, для определения более точной оценки финансового состояния предприятия, необходимо использовать потенциал всех видов финансового анализа. Альтернативность вида финансового анализа зависит от конкретной детализации условий каждого предприятия. [10]

Практическая деятельность финансового анализа уже разработала фундаментальные виды анализа (методику анализа) финансовых отчетов.

К ним можно отнести 6 основных методов: [7]

- горизонтальный анализ (временной) охватывающий в сопоставлении одних и тех же показатели финансовых отчетов в разные периоды с целью исследования изменения и динамики и развития. В базисе этого анализа лежит исследование, разбор темпов изменения, преобразование статей отчета о прибылях и убытках;

- вертикальный анализ – представляет собой распознавание удельного веса коэффициентов в системе основного (базисного) коэффициента, к примеру, обособленного веса расходов в балансе. Ответственными коэффициентами вертикального анализа выражают динамические линии исследуемых относительных значений, которые позволяют раскрывать и предсказывать трансформации в хозяйственной сфере предприятия. Подобный синтез отображает структуру финансового состояния предприятия;
- коэффициентный анализ – используется с применением системы синтетических коэффициентов – основных элементов финансового состояния. Таких показателей существует достаточно большое количество, поэтому были выделены пять основных групп, которые будут рассмотрены ниже;
- трендовый анализ. Как видно из названия, в основе лежит использование трендов – тенденций динамики показателя без внешних влияний и особенностей отдельных периодов. При проведении такого анализа сравниваются значения одного и того же показателя за несколько периодов. Преимущество такого анализа состоит в том, что с его помощью можно строить прогноз относительно динамики исследуемого показателя в будущих периодах.
- Сравнительный (пространственный) анализ - это как внутривозрастное соотношение по отдельным показателям фирмы, дочерних фирм, подразделений, цехов, так и межхозяйственное сравнение показателей данной фирмы с показателями конкурентов, со среднеотраслевыми и средними общеэкономическими данными.
- Факторный анализ – анализ влияния отдельных факторов (причин) на результативный показатель с помощью детерминированных или стохастических приемов исследования. Причем факторный анализ может быть, как прямым (собственно анализ), когда результативный показатель дробят на составные части, так и обратным (синтез), когда его самостоятельные элементы соединяют в общий результативный показатель.

К характерным способам исследования финансового анализа можно причислить:

- исследование текущих инвестиций, которое разрешает оценивать влияние величины продаж на потребность в финансировании и способность предприятия умножить реализацию;
- анализ устойчивого роста, который помогает детерминировать способность предприятия увеличивать продажи без привлечения доли заимствованных средств;
- анализ чувствительности, который применяет однотипные сценарии для обнаружения наиболее уязвимых, незащищенных мест предприятия;
- отраслевой фактор, который учитывает изменчивость потоков денежных средств предприятия-заемщика в сравнении с движением средств других предприятий данной области.

Специфический анализ приобрел наибольшую диссеминацию в зарубежной учетно-аналитической практике финансового анализа.

В результате рекуперации всех методов, финансовой анализ позволяет более точно оценить, спрогнозировать финансовую ситуацию, сложившуюся на предприятии, спрогнозировать ее на перспективу и принятия более обоснованного, аргументированного управленческого решения.

Однако главная проблема финансового анализа на сегодня, отсутствует единая методика, и общий показатель оценки финансового состояния предприятия. Ни один экспонент сам по себе не дает полной информации, на основании которого мы в состоянии сделать окончательный вывод о финансовом положении фирмы. При решении задачи проведения полного и качественного анализа финансовой отчетности предприятия необходимо в полной мере использовать все указанные выше методы. Некоторые эксперты усматривают причину глобальных и локальных финансовых кризисов в неспособности финансовой отчетности удовлетворять современные потребности пользователей. И проблема состоит отнюдь не финансовой информации, а её недостаточности полезности для целей использования в принятии финансовых решений. [6] Профессиональное управление финансами обязательно требует абсолютно досконального анализа, позволяющего более точно оценить неопределенность конъюнктуры с помощью современных количественных методов исследования. В связи с этим в системе комплексного экономического анализа существенно возрастают приоритетность и роль финансового анализа, то есть практики всестороннего изучения финансового состояния предприятия и факторов его формирования с целью оценки степени финансовых рисков и прогнозирования уровня доходности капитала.

Финансовый анализ представляет собой метод оценки ретроспективного (т.е. того, что было и прошло) и перспективного (т.е. того, что будет в будущем) финансового состояния хозяйствующего субъекта, который он понимает как характеристику его финансовой конкурентоспособности, использования финансовых ресурсов и капитала, выполнения обязательств перед государством и другими хозяйствующими субъектами на основе изучения зависимости и динамики показателей финансовой информации.

Финансовое состояние хозяйствующего субъекта включает анализ доходности и рентабельности; финансовой устойчивости; кредитоспособности; использования капитала; валютной самокупаемости. [5]

Таким образом, финансовый анализ в системе единого комплексного экономического анализа занимает особое место, поскольку позволяет дать конечную оценку жизнеспособности предприятия. Является главным индикатором экономического развития, эффективным механизмом управления позволяет в полном объеме реализовать стоящие перед ним цели задачи, способствует результату.

Список литературы

1. Анализ финансовой отчетности [Текст]: учеб. пособие / под ред. О. В. Ефимовой, М. В. Мельник. – М.: Омега-Л, 2011.
2. Бариленко В. И. Анализ финансовой отчетности: учеб. пособие / В. И. Бариленко, С. И. Кузнецов, Л. К. Плотникова и др.; под общ. ред. В. И. Бариленко. – М.: КНОРУС, 2012.
3. Ефимова О.В. Финансовый анализ [Текст]. – М.: Издательство «Бухгалтерский учет», 2009.
4. Ковалев В.В. Финансовый анализ: управление капиталом, выбор инвестиций, анализ отчетности [Текст]. – М.: Финансы и статистика, 2011. – 135с.
5. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: 5-е изд., переработ. и доп. [Текст] – М.: Новое издание, 2012. – 347с.
6. Селезнева Н. Н. Финансовый анализ. Управление финансами [Текст]: учеб. пособие для вузов. – 2-е изд., перераб. и доп. / Н. Н. Селезнева, А. Ф. Ионова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010.
7. Шеремет А.Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа [Текст]. - М.: Инфра-М, 2009.
8. Экономика фирмы: учебник для вузов [Текст]. / Под ред. проф. Горфинкеля В.Я., проф. Швандара В.А. – М.: Юнити-Дана, 2010. – 634 с.
9. Ковалев В.В. Финансовый анализ. – М.: Финансы и статистика, 1997. С. 17.
10. Шеремет А. Д., Сайфулин Р. С. Методика финансового анализа. – М.: Инфра-М, 1995. С. 7.

НАЦИОНАЛЬНЫЙ РЕЙТИНГ УНИВЕРСИТЕТОВ МИГ ИНТЕРФАКС: СТРАТИФИКАЦИЯ РОССИЙСКИХ ВУЗОВ ПО РАЗЛИЧНЫМ КРИТЕРИЯМ⁶

Петросянц Даниэл Викторович

кандидат эконом. Наук, Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Москва

Светцова Анастасия Сергеевна

МИГ Интерфакс, г. Москва

NATIONAL RANKING OF UNIVERSITIES MIG INTERFAX: STRATIFICATION OF RUSSIAN UNIVERSITIES ON THE DESIGN CRITERIA

Petrosyants Daniel, Cand. Econ. Sci., associate professor of Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow

Svetstsova Anastasia, expert MIG Interfax, National university ranking, Moscow

⁶ Статья подготовлена по результатам исследований, выполненных за счет бюджетных средств по Государственному заданию Финансового университета 2015 г.

АННОТАЦИЯ

Авторы статьи предлагают существенно расширить горизонты восприятия результатов рейтингов вузов, и рассматривать эти показатели как индикатор развития фундирующего звена инновационной триады – образования. Источниками данных о деятельности вузов стали результаты анкетирования вузов, материалы сайтов вузов; данные размещаемые на специализированных сайтах Министерства образования и науки РФ; данные размещаемые на сайтах фондов и организаций, связанных с развитием науки и системы высшего образования страны.

ABSTRACT

The authors suggest several results to expand the horizons of perception rankings of universities, and to consider these figures as an indicator of the development level of innovation substantiate triad - education. The sources of data on the activities of higher education institutions were the results of the survey of universities, colleges materials sites; Data posted on the specialized sites of the Russian Federation Ministry of Education and Science; Data posted on the website of the Foundation and entities associated with the development of science and higher education system of the country.

Ключевые слова: высшая школа, рейтингование, национальные рейтинги университетов, рейтинги вузов, рэнкер, наукометрия, образование

Keywords: graduate School, ratings of national university rankings, rankings, renker, scientometrics, education

Россия, взяв курс на построение национальной инновационной системы (далее - НИС) развивает институты, призванные способствовать формированию действенной инновационной триады: науки, образования и технологий. Базисной основой, без которой не может существовать НИС является высшее образование.

Современная экономика знаний и развитие общества формируют новый, быстро меняющийся рынок интеллектуального труда. От вузов требуется постоянное изменение и совершенствование образовательных программ и технологий, обновление оборудования, повышение квалификации преподавателей. Вузы должны адекватно реагировать на вызовы внешней среды, переходить на инновационный путь развития, следовать за рынком, а в ряде случаев самим его формировать.

Анализ процессов адаптации ведущих университетов США и Европы к изменениям социально-экономических условий внешней среды в 90-е годы XX века показал, что основные преобразования в вузах вызваны переменами в структуре экономики, роли государства, демографической ситуации, связаны с развитием технологий и процессов глобализации. Этот же путь, но увы с опозданием на пару-тройку десятков лет, правда с сокращающимся запозданием, проходят и российские вузы.

Изменения в возрастных группах, старение населения развитых стран мира, интернационализация образования, рост академической мобильности, а также расширение потребности в непрерывном образовании приводят к тому, что меняется контингент обучающихся в вузах. Это вызывает необходимость непрерывного совершенствования программ, повышения квалификации преподавателей, обновления учебно-методического обеспечения и использования новых технологий обучения.

Того же требуют изменения в технологическом развитии общества, в особенности в области информационно-коммуникационных технологий. Широкое применение новых наукоемких технологий в современном производстве вызывает необходимость проведения в вузах интенсивных фундаментальных научных исследований и выполнения прикладных разработок, организации трансфера технологий и использование полученных новейших результатов в учебном процессе.

Глобализация экономики усиливает указанные изменения в окружающей среде вузов как факторы, влияющие на их поведение. Формирование глобальных рынков

наукоемкой продукции, интеллектуального труда и образовательных услуг создают для университетов новые условия конкуренции, стимулирующие их к изменениям в организационном менеджменте с большей ориентацией на потребности личности и общества при условии сохранения приверженность общегосударственным интересам.

Результаты мониторинга и обследований системы высшего профессионального образования России, свидетельствуют о том, что процессы преобразований, связанные с изменениями во внешней среде, наблюдаются и в российских вузах [1].

Экономика знаний, о которой все так много говорят и наслышаны, задает новые стандарты жизни, творчества и, конечно, образования. Отечественная система образования и большинство вузов должны стать совершенно другими: по-новому организовать учебный и исследовательский процессы, на качественно новом уровне формировать социальную среду в вузе, интегрироваться в международные образовательные и научные проекты.

Перед абитуриентами, вузовскими администрациями, работодателями, руководством системы образования встанут вопросы: какой вуз выбрать для обучения и переподготовки, откуда приглашать на работу лучших специалистов, где проводятся самые передовые исследования, куда эффективно инвестировать средства?

Оценивать вузы по различным критериям призваны академические рейтинги. Конечно, рейтинговые оценки не вправе быть единственным инструментом при выборе вуза, но должны облегчить принятие решения.

Как правило, рейтинги вузов строятся на основе многофакторной модели деятельности вуза. В этом случае возникает необходимость определения относительной значимости каждого фактора (определение их весов). Расстановка весов - один из важнейших этапов рейтингования, и он требует специальных исследований, базирующихся на учете рекомендаций ведущих специалистов, а также на мнении целевых аудиторий.

Формирование рейтинга вузов - достаточно трудоемкий и долговременный процесс, его качественная реализация требует высокой квалификации исполнителей. Создание и развитие на протяжении нескольких лет специализированных рейтинговых агентств подразумевает положительную динамику квалификации специалистов, формирующих рейтинги вузов.

Одной из важнейших как для рэнкеров (оценщиков университетов), так и для потребителей образования, является проблема обеспечения доступа к полной и точной информации, прозрачности и открытости институтов. Преимущества независимой оценки образовательных и исследовательских институтов теряются в отсутствие принципов предельной открытости и прозрачности институтов, обеспечения доступа к информации и данным. Обеспечение доступа к информации и данным, развитие технологий многомерного оценивания, развитие персонализированных сервисов оптимального выбора, а также конвергенция рейтинговых систем, разработанных для оценки вузов, с наукометрическими системами, обеспечивает переход процедур оценки университетов на качественно новый уровень и позволяет измерять множество пока еще трудно формализуемых понятий (например, информационно-коммуникационная среда вуза [2]).

Рэнкерам следует рассмотреть возможность унификации параметров оценки с тем, чтобы отойти от сложившегося паритета приоритетов существующих рейтингов в сторону исследовательского потенциала университета и обеспечить объективную оценку таких сторон деятельности университета, как:

- фундаментальные и прикладные исследования;
- подготовка квалифицированных кадров для работодателей города, региона, страны, отраслей, международных (транснациональных) компаний и т.п.;
- социализация молодежи и реализация программ непрерывного образования;
- инновационная деятельность, генерирование и продвижения идей, международных коммуникаций, экспертизы и консультаций в различных пространственных масштабах: от макрорегионального до глобального;
- экспертная, консалтинговая деятельность по поддержке стратегических и оперативных решений органов управления любого уровня;
- селекция элит.

В июне 2015 года вышел очередной, уже VI выпуск, Национального рейтинга университетов МИГ «Интерфакс»⁷. Экспертная группа, как и в предыдущие годы придерживается методики (чуть скорректированной в 2015 году) с применением в рейтинге 36 критериев, разбитых на 6 блоков (см. рис. 1).

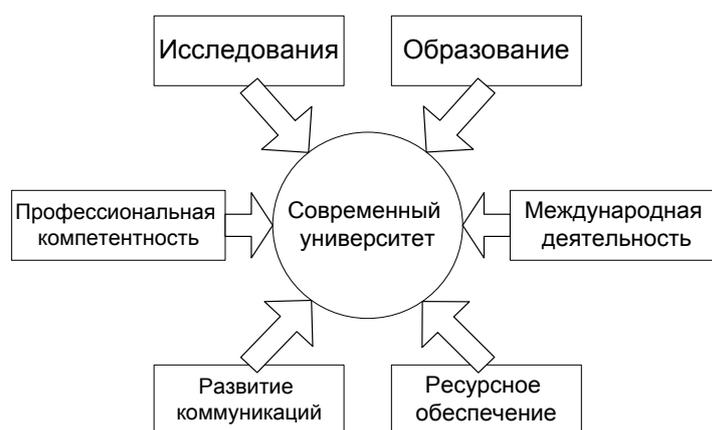


Рис. 1. Интегральные блоки развития современного университета
Источник: составлено авторами.

Результаты рейтинга 2014/2015 гг. приведены в табл. 1. Обращают на себя внимание перемещения среди лидеров (первая десятка), по сравнению с рейтингом НРУ 2013/2014 гг., двух вузов. Дрейф с 15 на 10 позицию НИУ ВШЭ, и существенно падение позиций СПбГУ (со 2 на 5=). В том числе это и следствие внимание администраций вузов к информационно-коммуникационной политике вуза. Далее приведем различные показатели вузов, участников рейтинга НРУ 2014/2015 гг., с тем, чтобы показать применяемые в рейтинге критерии наглядно, и стратифицировать вузы в инфографике по различным показателям.

Элита государственного управления - это чиновники высшего звена, занимающие ключевые посты в администрации Президента, Правительстве, члены Совета Федерации и Государственной думы, руководители судебных и контрольных органов, региональные лидеры, руководство Центробанка (рис. 2).

Под научно-образовательной элитой будем понимать общность специалистов высочайшей квалификации, отмеченных мировым и/или национальным признанием, добившихся наивысших результатов в области научного знания, эффективно действующих в сферах организации науки, высшего образования, социально-политического консалтинга, обеспечивающих формирование парадигмальной системы научно-культурных символов и ценностей, обладающих высоким социальным статусом и моральным престижем, занимающих высшие позиции в научной и образовательной иерархии и постоянно взаимодействующие с политическими институтами (рис. 3). Научно-образовательная элита, наиболее прогрессивная часть элиты, однако и наименее влиятельная, в силу своей наименьшей капитализации.

⁷ Авторы статьи на момент публикации входят в состав группы экспертов Национального рейтинга университетов МИГ «Интерфакс» (далее - НРУ) – www.univer-rating.ru. Методика рейтинга приведена на сайте.

Таблица 1

Лидеры рейтинга НРУ МИГ Интерфакс 2014/2015 гг.

Итоговое место в 2015 г.	Итоговое место в 2014 г.	Название вуза	Аббревиатура	Итоговая оценка, балл (приведена к 1000-балльной шкале)
1	1	Московский государственный университет имени М. В. Ломоносова	МГУЛомоносов	1000
2	3	Национальный исследовательский ядерный университет «МИФИ»	МИФИ	874
3	4	Московский национальный исследовательский физико-технический институт (государственный университет)	МФТИ	852
4	7	Московский государственный технический университет имени Н.Э.Баумана – Национальный исследовательский университет	МГТУБауман	849
5=	2	Санкт-Петербургский государственный университет	СПбГУ	839
5=	5-6	Российский университет дружбы народов	РУДН	839
7	5-6	Новосибирский национальный исследовательский государственный университет	НГУ	817
8	8	Национальный исследовательский Томский государственный университет	ТГУ	797
9	9	Национальный исследовательский Томский политехнический университет	ТПУ	764
10	15	Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»	НИУ ВШЭ	747

Источник: НРУ МИГ «Интерфакс».

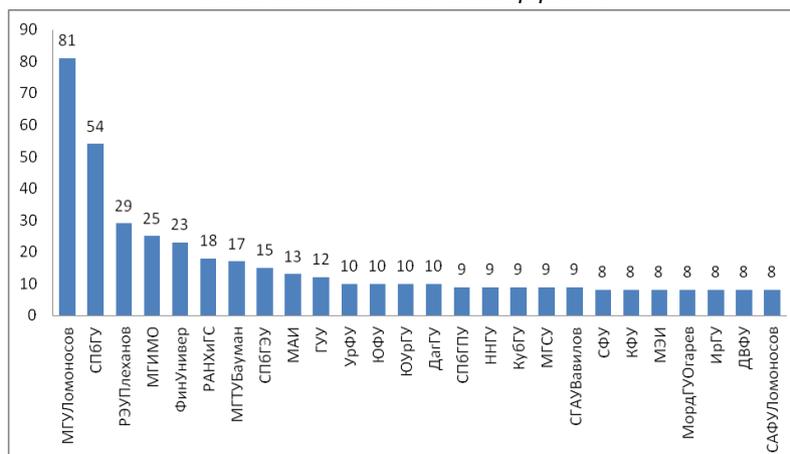


Рис 2. Подготовка вузами, участниками НРУ 2015 элитных кадров государственного управления РФ -2014 г. (накопленным итогом за период наблюдения)

Источник: составлено авторами по [3].

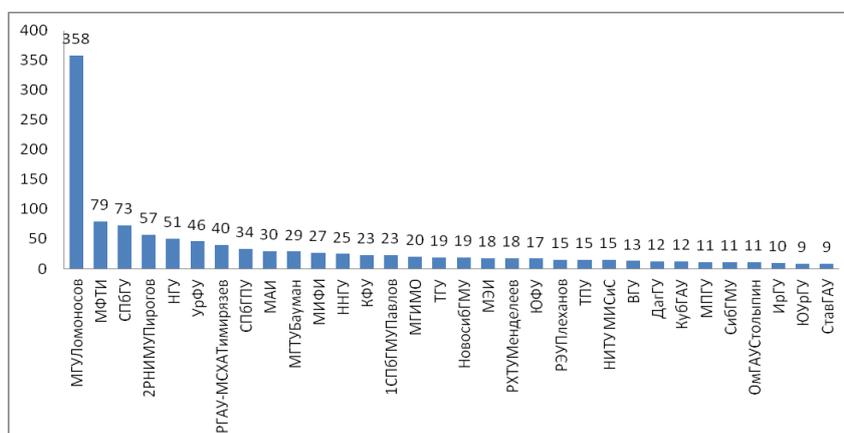


Рис 3. Подготовка вузами, участниками НРУ 2015 элитных кадров научно-образовательной элиты 2015 г. (накопленным итогом за период наблюдения)

Источник: составлено авторами по [3].

На рис. 4. и рис. 5 приводим данные о H-индексах ведущих вузов РФ - участников НРУ 2015 г. в наукометрических системах Scopus и Science Index/РИНЦ. Следует отметить такой аспект данной проблемы: наукометрические показатели научных и образовательных учреждений в нашей стране последнее время привлекают все больше внимания. Результативность ученого по данным Web of Science, Scopus и отечественного российского индекса

научного цитирования (Science Index/РИНЦ) воспринимают, словно как панацею от субъективизма оценок труда ученых (в первую очередь гуманитариев). Беда в том, что наукометрия несет в себе только количественные показатели эффективности работы ученого, коллектива ученых, целого института, или даже государства в целом, но не способна оценить научную ценность изложенных в трудах результатов исследований [1].

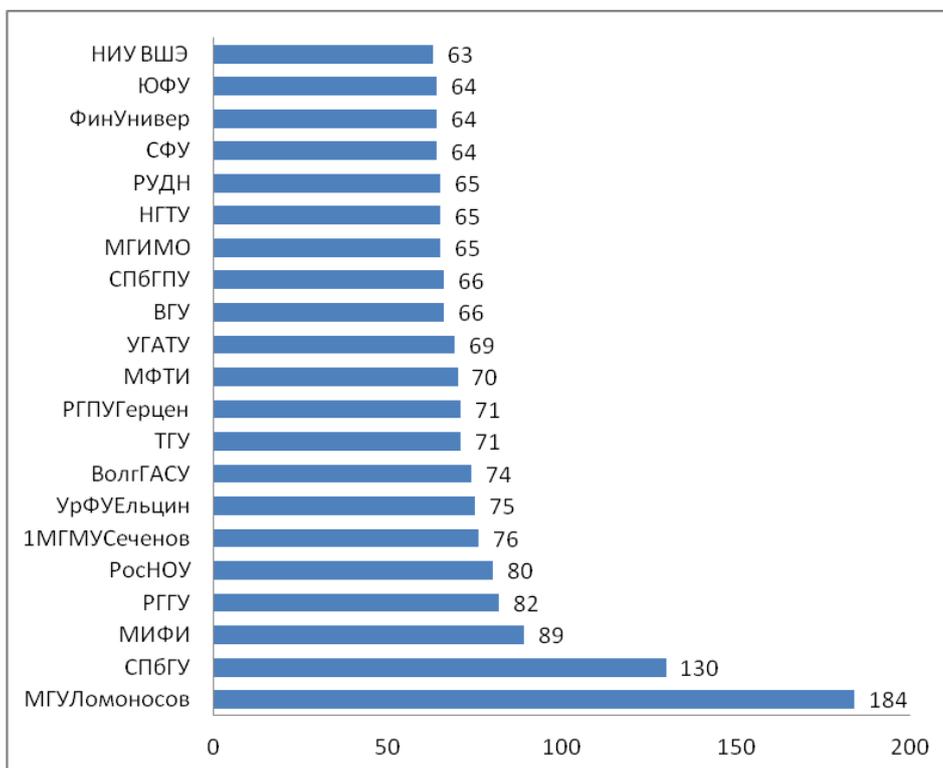


Рис 4. H-индекс ведущих вузов РФ - участников НРУ 2015 г. в системе Science Index/РИНЦ.
 Источник: составлено авторами по <http://elibrary.ru>.

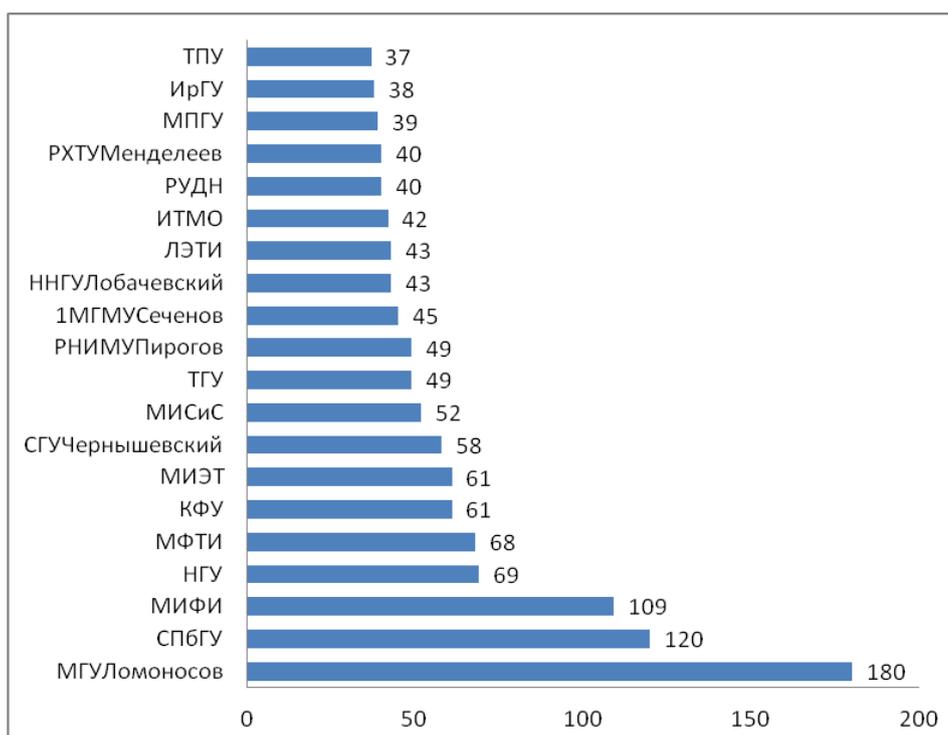


Рис 5. H-индекс ведущих вузов РФ - участников НРУ 2015 г. в системе Scopus (на апрель 2015 г.).
 Источник: составлено авторами по <http://www.scopus.com/>.

На рис. 6. показана доля публикаций ППС вузов с участием зарубежных организаций, что характеризует коллаборационные связи российских вузов с коллегами из-за рубежа. Кроме того, нами ведется и дальнейший

анализ этого показателя, а именно, в каких странах и регионах концентрируются академические связи по тем или иным направлениям научной деятельности коллективов ученых российских вузов.

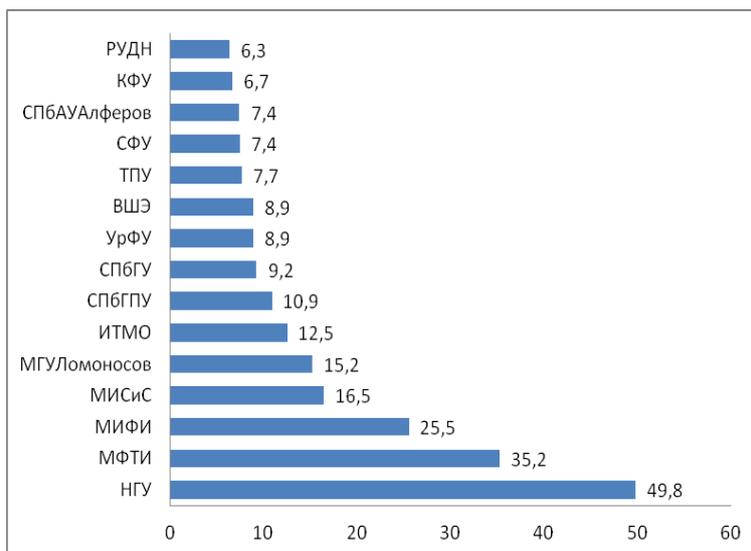


Рис 6. Доля публикаций ППС вузов с участием зарубежных организаций (за период с 2009 по 2013 гг.)
Источник: составлено авторами по <http://elibrary.ru>.

На рис. 7 и 8 предлагаем диаграммы дающее представление о коммуникациях вузов – участников НРУ 2015 в российском медиа-пространстве. Изучение в течение нескольких последних лет нашей группой сложившихся коммуникаций российских университетов указывает на

малоутешительный факт: несмотря на запущенные органами госуправления процессы развития научных исследований в ведущих вузах страны, уровень развития академических коммуникаций университетов остается довольно низким. [2].

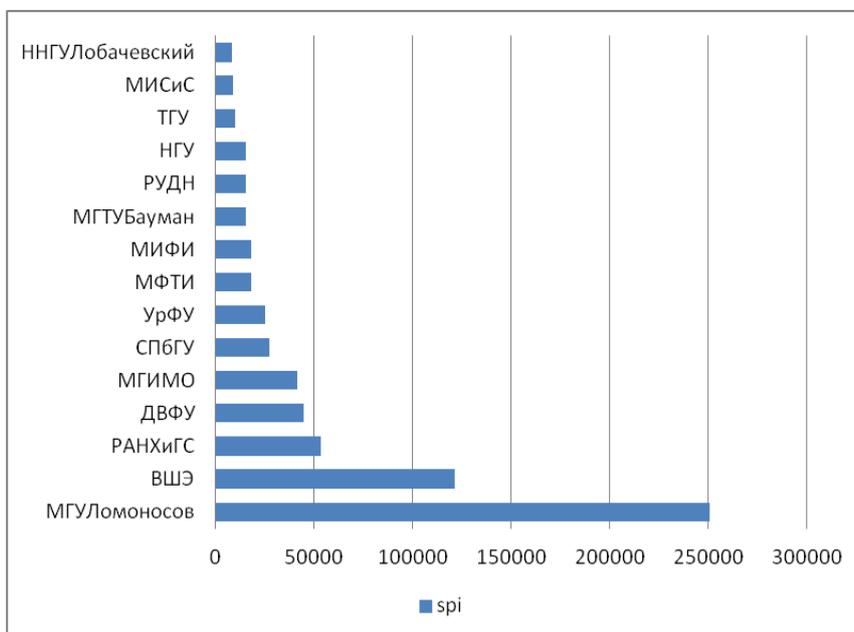


Рис 7. Медиаактивность вузов в Российском пространстве (лидеры по показателю SPI 2014)
Источник: составлено авторами по СКАН «Интерфакс» - <http://scan-interfax.ru/>.

Вариант модели рейтинга вузов применяемый НРУ на сегодняшний день выступает только одним из возможных подходов при оценке деятельности российских вузов. Пути улучшения модели лежат в многообразии подходов оценки, как это реализуется в европейском проекте оценки мировых университетов U-Multirank. У рэнкеров НРУ есть стремление рассматривать накопленную информационную базу о деятельности российских вузов, как

набор показателей (переводимых в простые и сложные критерии рейтинга), а «комплектацией» рейтинга и определением весов (определением мультипликаторов модели), в идеале сможет упражняться в он-лайн режиме любой пользователь сервиса, реализуемом на сайте проекта.

Еще одним пока нерешенным вопросом остается приведение вузов в российских национальных рейтингах

углублением внешнеторговых противоречий, обострением социальной и политической напряженности.

На финальной стадии длинной волны последовательно формируется несколько финансовых пузырей, что продиктовано желанием инвесторов сохранить определенный уровень доходности, либо в традиционных инструментах инвестирования (недвижимость/золото), либо инвестирую «по привычке» в технологии уходящей 5 волны, формируя там непродуктивные финансовые пузыри.

На сегодняшний момент можно констатировать, что сформировавшийся к 2006 году финансовый пузырь в недвижимости лопнул, и часть средств перешла в золото. К 2012 году динамика цены на этот металл показывает, что и здесь пузырь начал сдуваться, частично переориентировавшись на ИТ компании. С 2013 года финансовый пузырь в сфере ценных бумаг ИТ компаний тоже замедлил рост. Логично было бы предположить, что средства уходят в технологии следующей волны, однако основные ее направления уже определены, и вопрос остается только в их широкомасштабном внедрении.

Выявление облика новой технико-экономической парадигмы снижает неопределенность будущего, что уже само по себе служит мощным катализатором инвестиций

в производства новой длинной волны. Чем более определенными становятся границы следующего технологического уклада, тем быстрее сдуваются финансовые пузыри в «тихих заводях» и тем меньше волатильность на финансовых рынках.

Опираясь на факторный анализ долгосрочного развития российской экономики с участием агрегированных данных экономик стран с более длительной историей рыночной интеграции, можно сделать заключение о переходе национальной экономики в стадию долгосрочного кризиса, связанного с достижением пределов улучшающих инноваций в текущей технологической парадигме.

Анализ эндогенных факторов экономики России позволил нагляднее определить поворотную точку и выделить период начала нисходящей длинной волны. Для выявления верхней поворотной точки пятого технологического уклада длинной волны в экономике Российской Федерации проведено исследование снижения эффективности текущих господствующих технологий. В масштабе всей страны это выражается в снижении темпов роста рентабельности, как относительного показателя эффективности, либо отдельной отрасли, либо всей экономической системы в целом.

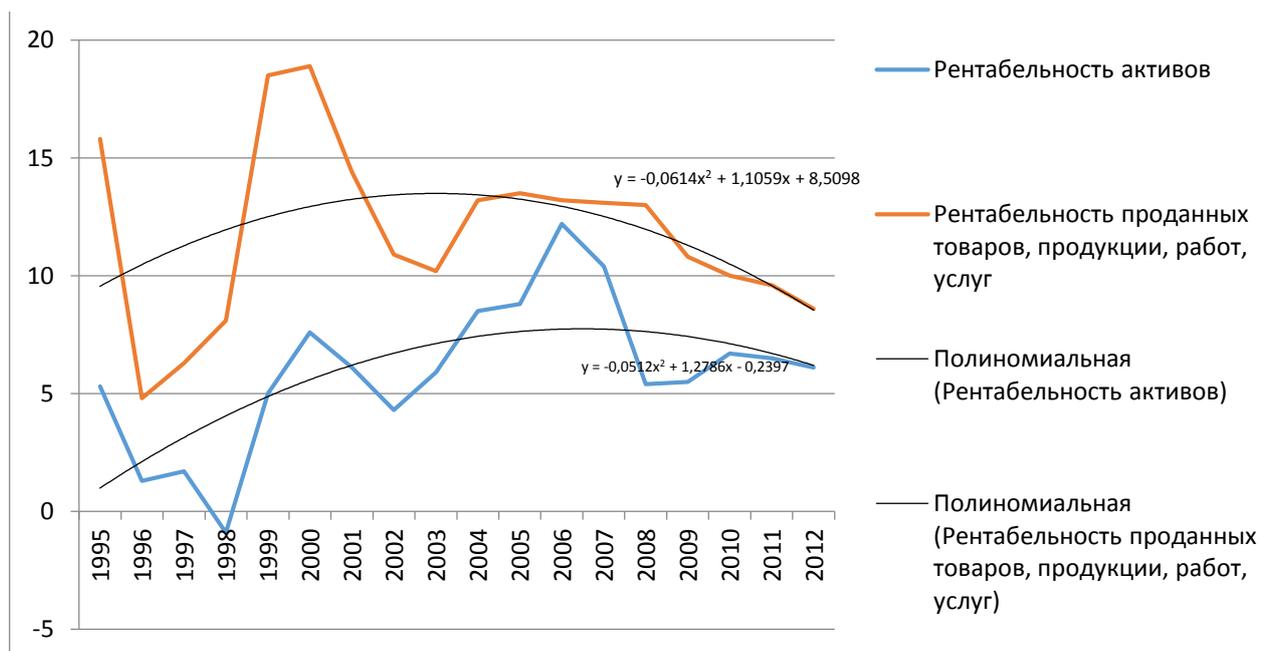


Рис. 1. Рентабельность активов и рентабельность проданных товаров, продукции, работ, услуг в Российской Федерации

Источник: составлено автором по материалам Федеральной службы государственной статистики (www.gks.ru)

В настоящий момент перевод национальной экономики на инновационную траекторию развития является не только наиболее приоритетным вектором ее развития, но и признается безальтернативным вариантом при условии сохранения экономической независимости. Об этом не одно десятилетие говорят представители научного сообщества, экспертных кругов, кроме того такая цель зафиксирована в ряде директивных документов самого высшего государственного уровня [1, 2, 3].

В качестве долгосрочной конкурентной стратегии для российской экономики в работе было предложено использовать стратегию опережающей коммерциализации научных открытий, которая соединяет в себе некоторые

качества как стратегии научно-технического лидерства, так и стратегии динамического наперстывания, предложенная В.Е. Деметьевым[4]. Привлекательным качеством стратегии опережающей коммерциализации научных открытий является более гибкое отношение к иностранным конкурентам. Наличие собственных результатов в сфере НИОКР открывает перспективу реальной технологической кооперации с зарубежными компаниями, вплоть до совместной коммерциализации принадлежащих разным сторонам, но взаимодополняющих открытий.

В рамках обозначенной стратегии ключевой задачей государства является формирование инвестиционного климата и регулирование финансового рынка таким

образом, чтобы повысить эффективность перетока средств в реальный-инновационный сектор национальной экономики.

Проведенный анализ финансового рынка РФ на предмет возможности максимально плавного перехода национальной экономики к стратегии модернизации, целью которой является переход к ускоренному внедрению

прорывных научных открытий. Выявлены незначительные объемы финансовых «пузырей» в экономике России и определен недостаточный потенциал их использования для финансирования ускоренного перехода к следующему технологическому укладу.

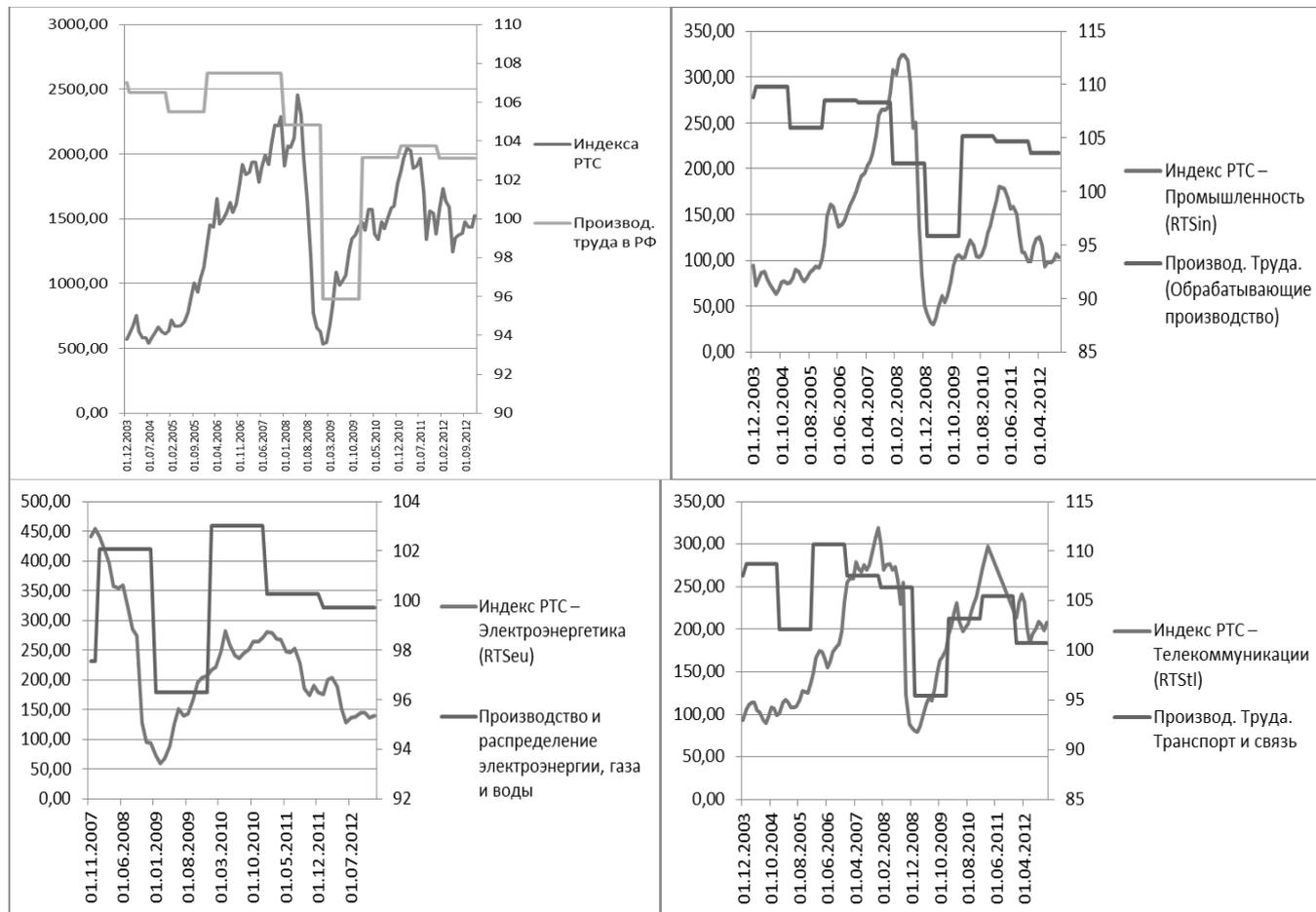


Рис. 2. Соотношение отраслевых индексов РТС с производительностью труда в РФ.

Источник. Составлено автором по материалам ММВБ и ФСГС

На представленных выше графиках наблюдается разнонаправленность тренда эффективности производства и отраслевых индексов РТС на периоде до 2008 года. При стабильном либо снижающемся тренде производительности труда в анализируемых отраслях (промышленность, телекоммуникации, электроэнергетика) наблюдается резкий рост стоимости акций в телекоммуникациях и промышленности, что рассматривается как предпосылка формирования финансового пузыря. Скорость падения индексов (более 30% в год) и восстановления индексов (для полного восстановления потребовалось не менее 3 лет, либо восстановление не произошло) подтверждает гипотезу о формировании финансовых пузырей в телекоммуникациях и промышленности.

Анализ текущих тенденций российской экономики и рынка ценных бумаг как наиболее подвижной и быстро модернизируемой его части показал необходимость переосмысления роли данного рынка в отечественной финансовой системе. В данном случае, целесообразно рассматривать финансовый рынок во взаимосвязи рынка государственных ценных бумаг и корпоративных.

Главным сдерживающим фактором финансирования инновационных предприятий через корпоративные ценные бумаги является недоверие инвесторов к российским предприятиям- start-up'ам. Так же отмечено наличие административных барьеров выхода молодых фирм на рынок облигаций внутри страны и за рубежом. Еще одним риском ускоренного развития рынка долговых ценных бумаг является скрытая риск-составляющая, заложенная в этот финансовый инструмент, что грозит ростом нестабильности для всей экономической системы при расширении механизма кредитования посредством корпоративных облигаций.

Предлагаются следующие направления модернизации отечественного рынка долговых обязательств:

- В части государственных долговых обязательств представляется эффективным снизить общий уровень бескупонного дохода, сократив предложение ОФЗ с ранним сроком погашения и ограничив возможность досрочного выкупа ОФЗ эмитентом. В условиях сохранения незначительного дефицита бюджета и возможности использования накоплен-

ного стабилизационного фонда данная мера понизит спрос на актив, продиктованный спекулятивными мотивами, что укрепит устойчивость финансовой системы государства и предотвратит возможность технического дефолта. Кроме того, государственные облигации укрепят статус якорного актива, что упростит процесс кредитования с их обеспечением. При этом предложенные меры нужно внедрять поэтапно, что бы не вызвать паники на бирже.

- В части корпоративных долговых обязательств, представляется эффективной реализация ряда мероприятий по изменению процедуры банкротства, в частности уравнивать в правах кредиторов и владельцев облигаций при вынесении соответствующего решения суда. Так же необходимо провести работы по снижению административных барьеров для инновационных компаний при привлечении средств на развитие бизнеса через эмиссию облигаций.

Стресс-тест в виде финансового кризиса 2008 года российская банковская система в целом выдержала. Однако следует отметить ряд негативных моментов. В первую очередь, это склонность банковской системы к откату от кредитования реального сектора и переходу к спекуляциям на рынке ценных бумаг в случае ухудшения мировой конъюнктуры. Другой проблемой банков являются накопленные в период 2008-2009 гг. просроченные задолженности, от которых не удалось избавиться в период стабилизации 2010-2012 гг. в связи с отсутствием необходимых резервов под списание. В результате эти долги не только не приносят дохода банкам, но и отвлекают дополнительные средства, которые могли бы пойти на инвестиции для модернизации экономики.

В качестве предложений по оздоровлению банковской системы в исследовании было указано на более активную работу ЦБ в части управления тенденциями в банковском секторе, в частности:

- Ускоренное списание безнадежной просроченной задолженности сроком более 1,5 лет.
- Снижение резервной ставки, при условии целевого кредитования банками инновационных предприятий, что приведет к общему снижению стоимости кредита и придаст новый импульс развитию инновационного бизнеса в России.
- Разработка новых стандартов работы с залогами в виде ценных бумаг, что снизит риск общей необеспеченности кредитов и потребности кредитуемых компаний в докапитализации.
- Разработка и субсидирование, возможно через систему налоговых вычетов и льгот, банков готовых перейти на систему риск-менеджмента описанную в Базель 3.

Указанные мероприятия не только позволят снизить нестабильность банковского сектора и повысить его внутреннюю эффективность, но и увеличить финансовые потоки в инновационные организации.

Анализ рынка акций показал его высокую зависимость от экзогенных факторов и, как следствие, его спекулятивный характер, что в рамках исследования предполагает вывод о его неспособности обеспечить модернизацию реального сектора национальной экономики. Для иностранных инвесторов данный финансовый механизм

представляется способом диверсификации части собственных излишков, которые направляются на краткосрочные операции с высоким риском их потери.

В данном случае напрашиваются следующие предложения:

- Формирование позитивного имиджа национальной экономики в глазах иностранных инвесторов;
- Развитие культуры частных инвестиций на рынок акций за счет повышения финансовой грамотности населения;
- Предоставления государственных гарантий либо привилегий (налоговые льготы, субсидии и т.д.) при инвестировании в капитал (акции) инновационных компаний, способных обеспечить модернизацию российской экономики и ее плавный переход к технологиям 6 технологического уклада.

Реализация предложенных мероприятий позволит повысить ликвидность российских акций, увеличит средний срок их хранения и сократит их волатильность, что создаст предпосылки к формированию контролируемых финансовых пузырей, т.е. больших масс свободных финансовых средств с заданным уровнем доходности для дальнейшего их инвестирования в развитие инновационной экономики.

Формируя стратегию развития финансового рынка РФ, особенно его сегментов, касающихся операций с ценными бумагами, необходимо учитывать его высокую степень зависимости от мировой конъюнктуры. Таким образом, стратегия развития финансового рынка будет не полной без предложений по реагированию на финансовые вызовы, ключевым из которых являются прогнозируемые финансовые пузыри стадии роста шестого технологического уклада.

Актуальной задачей в фазе роста длинной волны представляется рациональное дозирование финансовых ресурсов, вложенных в пузырь, образованный при избыточных (по отношению к уровню спроса в фазе зрелости) мощностях лидирующих технологий. Оправданной дозировкой выступает такая, которая, с одной стороны, позволяет занять достаточную для реализации эффекта масштаба в НИОКР и производстве рыночную нишу, а, с другой стороны, издержки по завоеванию соответствующей ниши не подрывают рентабельность бизнеса. Установка на дозирование оправдана и в отношении финансового пузыря, формирующегося с приближением к фазе зрелости длинной волны. Этот финансовый пузырь может рассматриваться как своеобразный механизм стимулирования инвестиций в избыточные для спроса, но используемые в конкурентной борьбе за него мощности.

Список использованной литературы

1. "Стратегия развития финансового рынка Российской Федерации на период до 2020 года". Утв. распоряжением Правительства Российской Федерации от 29 декабря 2008 г. № 2043-р
2. "О Стратегии развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2015 года" (Заявление Правительства РФ и ЦБР от 5 апреля 2011 г. NN 1472п-П13, 01-001/128)
3. "Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период

- до 2020 года " Распоряжение Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. N 1662-р (ред. от 08.08.2009)
4. Дементьев В.Е. Длинные волны экономического развития и финансовые пузыри / Препринт # WP/2009/252 - М.: ЦЭМИ РАН, 2009
 5. Глазьев С.Ю., Грядет ли новый финансовый кризис? Промышленные ведомости: экспертная общероссийская газета №5(6), 2000г.
 6. Сайт инвестиционной компании Финам www.finam.ru
 7. материалам биржи ММВБ moex.com/
 8. Министерство Финансов РФ www.minfin.ru/
 9. Федеральная служба государственной статистики www.gks.ru/

ДИНАМИКА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА В РОССИИ

Пронина Елена Николаевна

кандидат экон. наук, доцент, Московский государственный университет информационных технологий, радиотехники и электроники, г. Москва

INDUSTRIAL DYNAMICS IN RUSSIA

Pronina Elena, Candidate of Science, assistant professor of Moscow State University Information Technologies, Radio Engineering and Electronics, Moscow

АННОТАЦИЯ

Исследуются количественные закономерности долговременной динамики индекса промышленного производства в России в период 1860-2014 гг. Предлагается математическая модель с линейно убывающими во времени относительными приростами промышленного производства. «Обнуление» темпов приростов сопровождается моменты крупнейших потрясений и социально-экономических преобразований в жизни страны. В этой связи данные мониторинга динамики относительных приростов промышленного производства, и указанная модель могут стать инструментом предсказания момента приближения кризиса.

ABSTRACT

Quantitative laws of long-term dynamics of an industrial production index in Russia during 1860-2014 are investigated. Mathematical model with linearly decreasing industrial production rate is offered. "Zeroing" of rates accompanies with the moments of the largest shocks and social and economic transformations. In this connection data of rates industrial production's monitoring can become the prediction's tool of the crisis moment.

Ключевые слова: модель с линейно убывающими темпами.

Keywords: Model with linearly decreasing rates.

Исследование закономерностей развития российской промышленности проводится на основе имеющихся официальных и неофициальных оценок промышленного роста, опубликованных Национальным исследовательским университетом «Высшая школа экономики» [6]. На рисунке 1 показана динамика темпов роста валового промышленного производства в Российской империи, СССР и России за 150 лет. Исходные ряды данных, реконструированные в [6], относятся к относительным приростам промышленного производства в процентах к предыдущему году. По ним восстановлен индекс промышленного производства в процентах к единому базисному моменту времени, за который был принят 1988 год, год абсолютного исторического максимума промышленного производства в России.

Полулогарифмическая система координат. В 1860-1975 гг. среднее время удвоения 11-12 лет

На протяжении 150 лет наблюдаются 4 значимых спада промышленного производства (см. рисунок 1), они различаются по своей глубине и продолжительности: 31% в 1861-1862 гг., 82% в 1915-1920 гг., 17% в 1941-1945 гг., 56% в 1989-1998 гг. В постсоветский период падение промышленного производства оказалось даже более глубоким, чем в годы Великой Отечественной войны. По оценке

Росстата в настоящее время валовой продукт превысил докризисный объем. Валовое производство в промышленности, напротив, докризисного объема еще не достигло, и находится на уровне конца 1960-х – начала 1970-х годов.

Динамика относительных приростов (темпов приростов) промышленного производства в Российской империи, СССР и РФ представлена на рисунке 2. Критические моменты, показанные стрелками на этом рисунке, известны как моменты крупнейших потрясений и социально-экономических преобразований в жизни нашей страны.

Изменения темпов приростов в период 1860-1917 гг. «вписываются» в угловой сектор, он ограничен двумя прямыми линиями – верхней границей (по терминологии технического анализа линией сопротивления) и нижней границей (линией поддержки). Пересечение этих границ с горизонтальной осью соответствует нулевым средним приростам и приходится на 1917-1924 гг., то есть на Великую октябрьскую социалистическую революцию и гражданскую войну. В эти годы наблюдаются резкие колебания темпов приростов, что характерно для поведения систем любой природы в окрестности критической точки, и является проявлением ее крайней неустойчивости.



Рисунок 1. Динамика валового промышленного производства в Российской империи/СССР/РФ, 1860-2014 гг.

Согласно принципу «подвижного равновесия» систем по А.А. Богданову, равновесной является система, «которая сохраняет свое данное строение в данной среде». Равновесное состояние выступает как постоянное взаимодействие прогрессивно развивающейся системы с окружающей средой, приводящее со временем к ее неравновесности и последующей неустойчивости (кризису), очередной структурной перестройке, создающей новую устойчивость и новое состояние равновесия на более высоком витке развития[2].

«Обнуление» и последовавшие затем резкие колебания темпов приростов промышленного производства в России в 1917-1924 гг. означают завершение старой тенденции развития, очередную структурную перестройку и переход к новой структуре – новому государству со своим политическим и экономическим строем. Через несколько десятилетий ситуация повторяется, при этом, как реконструированные данные, так и официальные оценки, не смотря на их завышенный характер, имеют схожую динамику – реализуются линейно убывающие темпы приростов.

В случае непрерывного показателя его относительные приросты характеризует логарифмическая производная. Линейная взаимосвязь между относительными приростами и временем приводит к обыкновенному дифференциальному уравнению

$$\frac{\dot{x}}{x} = b \cdot (t_0 - t), \quad (1)$$

где точкой обозначено дифференцирование по времени, t_0 и b – параметры модели, причем момент времени t_0 определяет нуль производной и отвечает прекращению роста, график динамики темпов приростов в этот момент пересекает горизонтальную ось. Интегрируя уравнение (1), найдем

$$x(t) = x_0 \cdot e^{-\frac{b}{2} \cdot (t_0 - t)^2}, \quad (2)$$

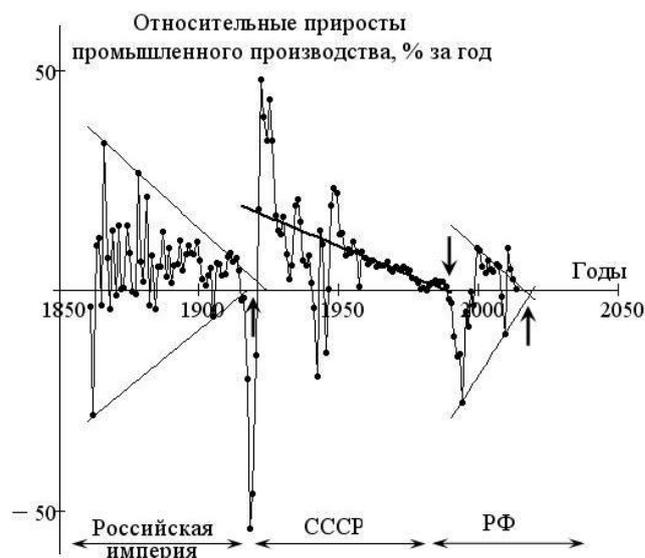


Рисунок 2. Динамика относительных приростов промышленного производства в Российской империи, СССР и РФ (1861-2013), выделены критические моменты в развитии страны: 1917-1924, 1982-1995, 2016-2019

где $x_0 = x(t_0)$ – максимальный уровень показателя $x(t)$. Интегральная кривая (2) имеет вид гауссовой кривой, ее анаморфозой является преобразование

$\ln(x(t)) = \ln(x_0) - \frac{b}{2} \cdot (t_0 - t)^2$. Другими словами, если статистические данные можно приблизить гауссовой кривой (2), то в координатах $((t_0 - t)^2, \ln(x))$ такие данные будут спрямляться. Точка перегиба зависимости (2) допускает аналитическое определение. Координаты точки перегиба (t^*, x^*) выражаются через параметры кривой, в частности,

$$t^* = t_0 - \frac{1}{\sqrt{b}}, \quad \text{ордината } x^* = x(t^*) = x_0 \cdot e^{-\frac{1}{2}}$$

Для идентификации модели с линейно убывающими темпами был выбран интервал 1921-1988 гг., здесь линейный тренд проявлен особенно четко. Графоаналитическое определение углового коэффициента приближающей данные прямой дает значение $b \approx 0,00262$ (рисунок 2). Нулевые темпы приходятся на период 1982-1995 гг., средняя арифметическая указанных рубежей составляет $t_0 \approx 1988-1989$ гг. Следовательно, точка перегиба t^* отстоит от t_0 на 20 лет и попадает в 1968-1969 год.

Спрямяющее преобразование зависимости (2) в координатах $((t_0 - t)^2, \ln(x))$ показано на рисунке 3, где по оси ординат – логарифм индекса промышленного производства, по оси абсцисс – квадрат «времени до гибели системы».

В конце 1980-х годов в СССР были пройдены максимумы валового продукта, промышленного производства, выработки электроэнергии, добычи нефти и других показателей экономического развития. Нарастающие диспропорции и структурные несоответствия в системе управления советской экономикой, в конечном счете, привели к системному кризису и распаду союзного государства. Объем промышленного производства сократился почти вдвое. Не смотря на то, что восстановление экономики в 1994-2000 гг. сопровождалось увеличением относительных приростов, после 2000 г. рост снова замедлился.

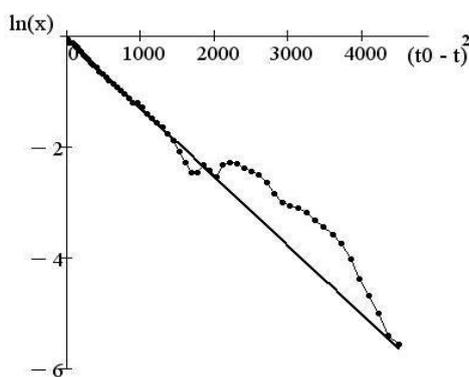


Рисунок 3. Анаморфоза модели с линейно убывающим темпом, 1921-1989. Время возрастает при движении справа-налево. Относительная погрешность модели на интервале 1948-1988 гг. 11%

Угловой сектор из двух линий – сопротивления и поддержки – дает прогнозную оценку следующего критического рубежа: нулевые темпы приростов промышленного производства приходятся на 2016-2019 гг. (рисунок 2). По мере приближения к этим рубежам, амплитуда колебаний будет нарастать.

Переход к кумулятивным данным и похожий анализ динамики темпов приростов накопленного индекса промышленного производства, дает «обнуление» темпов в 2020-2035 гг., точка перегиба – 1989 г. Нулевые темпы приростов, анализируемых на уровне кумулятивных данных, означают прекращение роста накопленного производства – действующие в стране производственные технологии достигли естественных пределов. Таким образом, представляется, что главный фактор, лимитирующий дальнейший рост промышленного производства в России, связан, прежде всего, с устаревшими производственными технологиями. Безусловно, Великая Отечественная война вынужденно ускорила обновление промышленной и материально-технической базы в стране. Поставки промышленного оборудования по ленд-лизу из США в конце второй мировой войны, равно как и поставки из Германии и Японии в рамках репараций в послевоенные годы, способствовали формированию советского военно-промышленного комплекса.

«Доставленные в конце войны промышленные изделия включали 23,5 тыс. станков, 1526 кранов и экскаваторов, 49,2 тыс. тонн металлургического, 212 тыс. тонн энергетического оборудования, в том числе турбины для Днепрогэса. Для сравнения, к примеру, в 1945 г. в СССР было собрано всего лишь 13 кранов и экскаваторов, произведено 38,4 тыс. металлорежущих станков, а вес выпущенного металлургического оборудования составил 26,9 тыс. т. Номенклатура ленд-лизингового оборудования и комплектующих насчитывала тысячи наименований: от подшипников и измерительных приборов до врубных машин и металлургических станков.

Американский инженер, посетивший в конце 1945 г. Сталинградский тракторный завод, обнаружил, что половина станочного парка этого предприятия была поставлена по ленд-лизу. Наряду с партиями отдельных машин и механизмов союзники предоставили Советскому Союзу несколько производственно-технологических линий, и даже целые заводы. Американские нефтеперерабатывающие предприятия в Куйбышеве, Гурьеве, Орске и Крас-

новодске, шинный завод в Москве дали свою первую продукцию в конце 1944 г. Вскоре заработали автосборочные линии, переданные Советскому Союзу из Ирана, и завод по производству алюминиевого проката. По крайней мере, два десятка американских передвижных электростанций позволили решить проблему энергоснабжения Архангельска в 1945-м и в последующие годы» [1].

Все это дало возможность не только быстро восстановить разрушенное войной хозяйство, но также обеспечило высокие темпы экономического развития в послевоенные годы, и стало основой последующего сорокалетнего периода устойчивого роста. Однако эти технологии устарели. Промышленное производство в России вышло на свои технологические пределы. Устаревшие технологии производства являются одним из главных факторов, ограничивающих экономический рост в России. Здесь уместно вспомнить высказывание Д.И. Менделеева: «Ограниченный рост промышленности совершенно не пригоден нашему краю и неприличен нашему народу...» [4].

Таким образом, кризисы в развитии промышленности оказываются регулярными, и каждый раз одним из признаков кризисной ситуации становится «обнуление» темпов приростов промышленного производства. В этой связи мониторинг динамики такого статистического показателя как относительные приросты промышленного производства и модель с линейно убывающими темпами приростов могут стать инструментом предсказания момента приближения кризиса.

Литература

1. Барятинский М. Великая Отечественная. Танки в бою. Танки ленд-лиза в бою. М.: Яуза, Эксмо, 2009.
2. Богданов А.А. Тектология: Всеобщая организационная наука. В 2 кн. М.: Экономика, 1989.
3. Динамика ВВП России в 1995-2012 гг. – режим доступа к изд.: <http://www.gks.ru/free-doc/new-site/vvp/comment.htm>.
4. Менделеев Д.И. К познанию России. – СПб.: Издание А.С. Суворина, 1906.
5. Российский статистический ежегодник, 2014: Статистический сборник. М.: Росстат, 2014.
6. Смирнов С.В. Динамика промышленного производства и экономический цикл в СССР и России, 1861-2012: препринт WP2/2012/04. Нац. Исслед. Ун-т «Высшая школа экономики». – М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2012.

ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ПОНЯТИЯ «КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РАБОТНИКА» И ФАКТОРЫ ЕЁ ФОРМИРОВАНИЯ

Пылаев Игорь Николаевич

Аспирант, Томский государственный университет, г. Томск

APPROACHES TO THE DEFINITION "WORKER'S COMPETITIVENESS" AND ITS FORMATION FACTORS

Pylaev Igor, Postgraduate, Tomsk State University, Tomsk

АННОТАЦИЯ

В статье проводится анализ распространенных в научной литературе определений конкурентоспособности работников. Приводится классификация факторов конкурентоспособности работников по критериям среды возникновения и управляемости. Приводятся примеры инструментов, при помощи которых менеджмент предприятия может целенаправленно влиять на факторы конкурентоспособности работников.

ABSTRACT

The paper analyzes popular in the scientific literature definitions of competitiveness of workers. A classification of factors of workers' competitiveness was introduced, according to criteria of sphere of origin and manageability. Examples of management tools, which help enterprise's management to influence purposefully to factors of workers' competitiveness.

Ключевые слова: конкурентоспособность работников; факторы конкурентоспособности работников; инструменты управления конкурентоспособность работников.

Keywords: competitiveness of workers; factors of the competitiveness of workers; management tools of competitiveness of workers.

В современной высоко динамичной социально-экономической среде обостряется конкуренция между хозяйствующими субъектами. Акценты в конкуренции смещаются от борьбы за доступ к ресурсам к соперничеству в сфере инноваций. В этих условиях конкурентные преимущества в наибольшей степени зависят от способностей людей к творчеству, инновациям, адаптации к новым технологиям, другими словами от уровня их конкурентоспособности.

Широкое обсуждение в российских академических кругах проблем конкурентоспособности работников позволяет говорить об исключительном внимании к ней и, при этом, явной недостаточности применения традиционных подходов к её решению. Это доказывает актуальность данной работы.

Анализ научной литературы показывает, что нет единой трактовки понятия «конкурентоспособность работников». Более того, если посмотреть на другие категории рынка труда: трудовой потенциал, человеческий капитал, трудовые ресурсы, рабочая сила – большинство

ученых также не приходят к единому мнению по поводу определения конкурентоспособности этих объектов.

Понятие «конкурентоспособность» этимологически связано с понятием «конкуренция». Слово «конкуренция» происходит от латинского «concurrere», что в буквальном переводе означает «бежать вместе». [1, с. 321] Таким образом, понятие «конкурентоспособность», если его применить в отношении работников предприятия, будет означать их «способность бежать вместе», то есть совместно, как одно целое, где-то сталкиваясь, а где-то подерживая единый темп, двигаться и достигать общей цели.

Однако конкурентоспособность работников предполагает не только целенаправленное движение – это лишь одна характеристика, определяющая её сущность. В результате анализа более 40 научных трудов, посвященных данной теме, были выделены три подхода к определению понятия «конкурентоспособность работника». (Таблица 1)

Таблица 1

Подходы к определению понятия «конкурентоспособность работника»

Подход	Конкурентоспособность работника – это...	Авторы
Релятивистский	обладание такой профессией или специальностью и такими качествами рабочей силы, которые дают работнику преимущество в борьбе с конкурентами за вакантное рабочее место. [2, с. 34]	Шатохин А.Г.
	комплексная характеристика работника, определяющая его сравнительные позиции на внутреннем рынке труда по отношению к другим работникам (в конкурентный момент времени). [3, с. 72]	Озерникова Т.Г.
	свойство работника успешно конкурировать на рынке труда с работниками, которые имеют аналогичную профессию, специальность, уровень квалификации. [4, с. 203]	Кибанов А.Я.
Субъекто-центристский	совокупность врожденных и приобретенных свойств, включающих психофизиологические, профессионально-квалификационные и деловые качества, которые позволяют реализовывать трудовой потенциал. [5, с. 38]	Тарасова Л.А.
	степень развития комплекта используемых в процессе трудовой деятельности способностей индивида и его квалификации. [6]	Томилов В.В.
	степень развития профессиональной компетентности работника как качественной характеристики его индивидуальной рабочей силы. [7, с. 51]	Галузо Е.А.

Подход	Конкурентоспособность работника – это...	Авторы
Конгруэнтный	способность к индивидуальным достижениям в труде, представляющим вклад в достижение организационных целей. Она определяется качеством рабочей силы, соответствующей рыночной потребности. [8, с. 97]	Сотникова С.И.
	интегральная характеристика трудового потенциала работника, отражающая степень соответствия уровня развития составляющих трудового потенциала требованиям конкретного рабочего места в конкретный момент времени, позволяющая данному работнику с той или иной степенью уверенности рассчитывать на сохранение своей занятости. [9, с. 113]	Хлопова Т.В.

Авторы различных определений конкурентоспособности работника акцентируют внимание на разных аспектах этой категории. Сторонники релятивистского подхода фокусируются на способности работника выдерживать конкуренцию на внутреннем и внешнем рынке труда, таким образом подчеркивая, что сущность конкурентоспособности раскрывается в процессе взаимодействия с другими участниками конкурентной борьбы. Конгруэнтного подхода смещают акценты в сторону условий и требований среды, понимая под конкурентоспособность работника как степень соответствия его профессионализма и подготовленности предъявляемым со стороны работодателя требованиям. Представители субъекто-центричного подхода во главу угла ставят самого работника и под конкурентоспособностью понимают способность достигать высоких индивидуальных результатов в трудовой деятельности за счет обладания, развития и накопления работником определенных свойств и качеств.

Представленные три подхода не противоречат друг другу, а, наоборот, дополняют общее представление о конкурентоспособности работника. Объединяя эти три подхода, конкурентоспособность работника можно определить, как способность наращивать работниками полезные свойства и качества, востребованные на внутреннем и внешнем рынках труда и позволяющие побеждать в конкурентной борьбе, с помощью внутриорганизационных и внешних условий для профессионального развития и повышения материального благосостояния. [10, С. 23]

В научных работах по экономике труда выделяют достаточно много факторов, оказывающих влияние на конкурентоспособность субъектов рынка труда, поэтому для удобства проведения анализа целесообразно их классифицировать. Классифицировав по критерию среды возникновения фактора, выделяют [11, с. 53]: внешние факторы, факторы, создаваемые на предприятии и факторы личной конкурентоспособности. При выделении факторов для целей данной работы необходимо добавить критерий управляемости, то есть возможности воздействия на эти факторы с помощью инструментария, доступного руководству предприятия. Таким образом, в выборку не попадут, возможно очевидные, но слабо поддающиеся управлению факторы. Кроме того, с точки зрения управляемости представляется наиболее проблемным выделение факторов внешней среды, так как возможности предприятия повлиять на эти факторы крайне ограничены. Однако, когда рассматриваются факторы внешней среды, нужно говорить не о инструментах воздействия, а инструментах реализации предоставляемых средой возможностей.

К факторам внешней среды относятся: экономические, социальные, демографические. Следует заметить, что к внешним факторам также относятся факторы поли-

тические, экологические, правовые, конъюнктурные. Однако большинство предприятия не имеют возможности на них повлиять, поэтому, в соответствие с критерием управляемости, они рассматриваться не будут.

К экономическим факторам относятся: доходность ниши, занимаемой предприятием, высокий и стабильный спрос на продукцию предприятия; уровень конкуренции на рынке, где работает предприятие и т.д. Основными управленческими инструментами здесь выступает маркетинговая политика предприятия, направленная на постоянный мониторинг занимаемой внешней окружения, поиск и оценку потенциальных возможностей и рисков с целью максимизации доходности.

Социальные факторы – это такие факторы как: доступность и качество образования и здравоохранения, развитость культурно-развлекательной инфраструктуры. жилищные условия региона и другие. Инструментами здесь может выступать реализация предприятием своих социальных проектов, а также участие в социальных проектах региона. Более дорогостоящими инструментами могут быть участие в проектах жилищного строительства и поддержка детских садов и общеобразовательных учреждений.

Демографические факторы: структура рабочей силы в регионе, контроль миграционных процессов, качество профессионального образования и другие. Самыми распространенными инструментами являются: мониторинг рынка труда и формирование кадрового резерва, совместные с образовательными учреждениями программы практик и стажировок студентов, а также трудоустройство выпускников.

К внутриорганизационным факторам относятся: оплаты труда, условия и организация труда, социальные взаимодействия в коллективе, организационные отношения.

Оплата труда – её уровень, обоснованность, открытость и понятность методов начисления – является существенными факторами конкурентоспособности работников. Инструментами здесь являются: по возможности установление понятной взаимосвязи между результатами труда и вознаграждением, а также использование дополнительных материальных стимулов: дополнительный отпуск, оплата спортивно-оздоровительных услуг, оплата детских садов, выплаты за выслугу лет.

К факторам условий и организации труда относятся: нормирование труда, техническая оснащенность рабочих мест, безопасные и санитарно-гигиенические условия труда и другие. Инструментами здесь могут быть установление научно-обоснованных норм труда, гибкие графики для некоторых категорий работников, а также периодический мониторинг условий труда работников.

Большое влияние на конкурентоспособность работника оказывают факторы социальных взаимодействий: наличие неформальных групп, наличие организационной культуры на предприятии, социально-психологический климат. Социальные взаимодействия нельзя полностью контролировать, но на них можно влиять, проводя корпоративные праздники и обучения, создавая внутреннее информационное пространство (корпоративный портал, газета, доска объявлений и т.д.).

Требования работодателя, стиль руководства, уважение администрации к подчиненным, участие сотрудников в управлении относятся к подгруппе факторов организационного управления. Инструментами здесь являются кросс-функциональные рабочие группы, регулярные планерки и «кружки качества».

Последняя группа факторов подразделяется на факторы личности работника (желание работать в коллективе, отношение с окружающими, ответственность, целеустремленность, самообладание, интеллект и т.д.) и факторы профессиональной квалификации (уровень образования, стаж работы, профессиональная компетентность и мобильность и другие). Инструментами развития здесь являются: проведение тренингов по тимбилдингу, разработка индивидуальных планов развития сотрудника, выявление и развитие лидеров, программы по поощрению получения дополнительного профильного образования, повышения квалификации, ротация сотрудников и другие.

Подводя итоги, следует ответить, что конкурентоспособность работников имеет свою специфику для разных отраслей и предприятий, что необходимо учитывать при анализе факторов конкурентоспособности. Это позволит избежать неверных допущений и критических ошибок при разработке программ повышения конкурентоспособности работников и применении различных управленческих инструментов и, в результате, увеличить потенциал и конкурентоспособность предприятия в целом. Анализ факторов конкурентоспособности и выработка собственного инструментария управления должна стать частью кадровой стратегии предприятия любой отрасли экономики.

Список литературы

1. Вирина И.В. Формирование и развитие конкурентоспособности молодых специалистов на рынке

труда: автореф. дис. канд. экон. наук / И.В. Вирина. - М., 2007. - 46 с.

2. Шатохин А. Г. Конкурентоспособность работников на рынке труда: дис. канд. экон. наук. / А.Г. Шатохин. - Ярославль, 2000. - 149 с.
3. Озерникова Т.Г. Мотивация и конкурентоспособность: проблемы взаимосвязи. // Известия ИГЭА. - 2005. - №1. - С. 71-72.
4. Управление персоналом организации: учебник / под ред. А.Я. Кибанова. - 3-е изд., доп. и перераб. - М.: ИНФРА-М, 2005. - 638 с.
5. Тарасова Л.А. Конкурентоспособность работников энергетической системы: факторы формирования, критерии оценки: дис. канд. экон. наук. / Л.А. Тарасова. - Саратов, 2007. - 181 с.
6. Томилов В.В. Товар «рабочая сила» в системе маркетинга. / В.В. Томилов, Л.Н. Семеркова. // Энциклопедия маркетинга. – Электрон. дан. – URL: www.marketing.spb.ru (дата обращения: 04.06.2015)
7. Галузо Е.А. Развитие конкурентоспособности персонала строительных организаций: дис. канд. экон. наук. / Е.А. Галузо. - М., 2008. - 234 с.
8. Сотникова С.И. Конкурентоспособность рынка труда: генезис социально-экономического содержания / С.И. Сотникова // Маркетинг в России и за рубежом. - 2006. - № 2. – С. 95-108.
9. Хлопова Т.В. Классификация конкурентоспособности работника как интегральной характеристики степени развития его трудового потенциала. / Т.В. Хлопова. // Вестник пермского университета Экономика. – 2012. – Вып. 2 (13). – С. 111-117.
10. Овчинникова Т.И. Влияние факторов глобализации на конкурентоспособность работников в рыночных условиях. / Т.И. Овчинникова, С.В. Кобелева, С.Н. Арзыбова, Т.А. Еремина. // Экономика. Инновации. Управление качеством. – 2014. - №3. – С. 22-27.
11. Хохлова И.И. Классификация факторов конкурентоспособности работника / И.И. Хохлова // Российское предпринимательство. – 2013. - №11. – С.52-56.

ЭНДАУМЕНТ-ФОНДЫ: МЕХАНИЗМ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ФАНДРАЙЗИНГА

Ревунов А. А.

Юрисконсульт юридического отдела, ассистент кафедры "СППК"

Родионова С.В.

Ведущий экономист отдела по управлению и использованию ресурсов, старший преподаватель кафедры ЭУС

DIVERSIFICATION OF FINANCING OF HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS: EDUCATIONAL FUNDRAISING.

Revunov A. A., Legal adviser of Legal Department, The assistant of "Social, legal and psychological communications" department

Rodionova S. V., Leading economist of Department on management and use of resources, The senior teacher of "Economics and management in construction" department

АННОТАЦИЯ

Авторами уточнен ключевой механизм образовательного фандрайзинга – эндаумент-фонд. Описана схема действия эндаумент-фондов, обоснована необходимость их создания. С обозначенной позиции выражена ключевая проблема развития эндаумент-фондов в России.

Ключевые слова: фандрайзинг, эндаумент-фонд, источник финансирования, диверсификация, доверительное управление, управляющая компания.

ABSTRACT

The authors considered strategies of diversification of income of higher educational institutions. The key mechanism of an educational fundraising – endowment-fund is specified. The scheme of action of endowment-funds is described, the need of their creation is proved. From the designated position the key problem of development of endowment-funds in Russia is expressed.

Keywords: fundraising, endowment-fund, source of financing, diversification, trust management, management company

В современных условиях глобализации и формирования рыночных отношений при снижении объемов государственного финансирования высших учебных заведений и обострения конкуренции на рынке образовательных услуг возникает необходимость развития альтернативных источников финансовых поступлений в вузы. На уровне отдельных вузов диверсифицированное финансирование привлекательно для большинства ректоров и президентов: диверсификация дает им больше общих ресурсов, гибкости и финансовой стабильности, в отличие от прежнего положения дел, когда все финансирование шло из министерства и сопровождалось строжайшим контролем расходов средств.

Университеты исторически всегда нуждались в покровителях. В средние века эту роль исполняла церковь, в более позднее время — правительства, а теперь наметился некий сдвиг в сторону бизнеса, промышленности и других частных источников. В хорошо развитых и законодательно стабильных странах колледжи и университеты организовали растущее разнообразие альянсов с бизнесом и промышленностью. Эти альянсы принимают форму дарений, партнерств, исследовательских грантов и контрактов, тренинговых программ, совместных программ получения степени и т. д. Многие университеты по всему миру иницируют создание ассоциаций выпускников, попечительских советов.

Особое место среди частных источников финансирования занимает привлечение благотворительной помощи (фандрайзинг). Фандрайзинг (Fundraising) (от англ. "fund" – запас, фонд, капитал, денежные средства и "raise" – поднимать, повышать) – организованный поиск и сбор финансовых и иных средств, в частности, для осуществления благотворительной поддержки социально значимых проектов, программ и акций, общественных институтов. Жертвователями могут выступать выпускники, друзья, благотворительные фонды и компании.

Мотивы жертвователей различны. Так, для выпускников вуза – это желание помочь AlmaMater, отблагодарить за то образование, которое они получили. Благотворительные фонды заинтересованы в первую очередь в исследовательской деятельности вузов, в более широком смысле они поддерживают научно-образовательный процесс, направленный на достижение определенных целей, совпадающих с их собственными (например, формирование управленцев нового поколения) [4,5]. Компаниям вуз интересен как кузница молодых квалифицированных специалистов, и поддержка ими образовательных программ являет собой механизм создания положительного имиджа в целевой среде студентов и выпускников для их дальнейшего рекрутинга. [10,11,14] Наконец, поддержка

крупной корпорацией учебного заведения представляет пример частно-государственного партнерства и свидетельствует о социальной ответственности бизнеса [7].

Ключевой механизм образовательного фандрайзинга – эндаумент-фонд, формируемый за счет пожертвований или специальных целевых взносов средства которого инвестируются и дают регулярный доход, часть которого используется для развития учреждений высшего образования. В ведущих американских университетах поступления от эндаумент-фондов формируют до 30% бюджетов вузов.

Инновационность и основное отличие эндаумент-фондов от обычных благотворительных фондов заключается в том, что они направляют на свои цели, главным образом, не пожертвования доноров, а инвестиционный доход от сформированного донорами капитала. То есть переданные активы не вливаются в какой-либо проект одним траншем, а генерируют доход и финансируют проект на протяжении долгого периода времени.

История фондов целевого капитала насчитывает более чем 500 лет. Первый аналог эндаументов появился в 1502 г. в Великобритании в университетах Оксфорда и Кембриджа. В США первый эндаумент появился в 1649 г. в Гарвардском университете. Наиболее известный международный эндаумент-фонд – Нобелевский – создан в конце XIX века. В соответствии с завещанием Альфреда Нобеля средства, вырученные от продажи его собственности, должны были быть вложены в надежные ценные бумаги, а премии ученым выдавались бы с процентов от прибыли. На момент смерти Нобеля его состояние оценивалось в современных ценах примерно в \$212 млн., сегодня же активы Нобелевского фонда превышают \$500 млн. Этого вполне достаточно, чтобы ежегодно выдавать каждому лауреату нобелевской премии не менее \$1 млн.

Аналоги современных эндаумент-фондов в России существовали с конца XVIII в. История сохранила данные о создании вологодским промышленником Х.С. Леденцовым фонда Московского Императорского технического училища на цели развития отечественной науки, об учреждении князем Аргутинским-Долгоруким в Лазаревском институте восточных языков стипендии для подготовки дипломатов, о пожертвованиях тайного советника Х. Лазарева на «упрочение существования этого заведения». В 1883 г. была установлена премия в виде процентов на капитал А.М. Сибирякова за лучшее оригинальное сочинение о Сибири, а в 1887 г. учреждена стипендия генерала Ф.Ф. Шуберта за решение важных задач по теоретической астрономии[15].

В России эндаумент-фонды официально были признаны (легализованы) 11 января 2007 г., со дня официального опубликования и вступления в силу Федерального закона от 30 декабря 2006 г. № 275-ФЗ «О порядке формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций».

Схема действия эндаумент-фондов заключается в том, что благотворители жертвуют средства на цели развития университетов, формируя целевой капитал, который инвестируется на фондовом рынке, в недвижимость, размещается на депозитах с тем, чтобы обеспечивался его постоянный прирост. Сам целевой капитал является неприкосновенным, "вечным" - финансирование программ университетов происходит за счет доходов от инвестирования. По российскому законодательству целевой капитал должен передаваться в доверительное управление.

В качестве жертвователей могут выступать как физические, так и юридические лица, которые желают участвовать в благотворительности в отношении каких-либо образовательных учреждений. Благотворители заключают договор пожертвования со специализированной некоммерческой организацией, по которому обязуются передать ей в собственность денежные средства для формирования целевого капитала, доход от которого будет распределен в пользу других получателей дохода от целевого капитала. Некоммерческая организация – получатель пожертвования создается на следующих принципах:

- 1) организационно-правовая форма – фонд,
- 2) основой ее деятельности является формирование целевого капитала, его использование и распределение дохода от целевого капитала в пользу иных получателей дохода от целевого капитала.

В договоре пожертвования может быть указано конкретное назначение использования, получатели дохода от целевого капитала, срок, на который формируется целевой капитал. Если это не прописано, то условия и получатели доходов от целевого капитала будет определять попечительский совет фонда, на который в соответствии с законодательством возложены функции совета по использованию целевого капитала.

После того, как договор пожертвования будет заключен, фонд открывает банковский счет, на который жертвователи перечислят свои пожертвования.

Целевой капитал должен быть сформирован в течение одного года со дня поступления на банковский счет фонда первого пожертвования на формирование целевого капитала. Также в течение этого срока в фонде должен быть сформирован попечительский совет, в состав которого должны входить представители фонда, жертвователи (или их представители), представители государственных органов, представители образовательных учреждений - получателей дохода от целевого капитала, органов местного самоуправления, общественности.

В течение двух месяцев со дня, когда сумма полученных Фондом денежных средств на формирование целевого капитала составит 3 млн. рублей, и при условии, что уже создан Попечительский совет, Фонд обязан передать денежные средства в доверительное управление управляющей компании по управлению целевым капиталом, с которой Фонд заключает договор доверительного

управления имуществом, составляющим целевой капитал. Со дня передачи таких денежных средств в доверительное управление управляющей компании целевой капитал считается сформированным [3].

В свою очередь привлекаемая управляющая компания по управлению целевым капиталом может иметь следующие организационно-правовые формы: акционерное общество, общество с ограниченной ответственностью или общество с дополнительной ответственностью, имеющее лицензию на осуществление деятельности по управлению ценными бумагами или лицензию на осуществление деятельности по управлению инвестиционными фондами, паевыми инвестиционными фондами и негосударственными пенсионными фондами.

Также необходимо уточнить условия, в которых целевой капитал не формируется и не передается в доверительное управление:

- 1) если в течение одного года со дня поступления на банковский счет фонда первого пожертвования на формирование целевого капитала общая сумма поступивших пожертвований не превысит 3 млн. руб.
- 2) если в течение этого срока не будет создан попечительский совет.

В этих случаях фонд до окончания финансового года, в котором истек срок формирования целевого капитала, обязан возвратить поступившие денежные средства жертвователям.

Доходы от целевого капитала могут направляться на:

- создание стимулирующих фондов по оплате труда преподавателей и грантов для поддержки обучающихся;
- развитие материально-технической базы и информационной среды, приобретение современного оборудования, пополнение библиотечного фонда;
- разработку и внедрение образовательных инноваций [9];
- финансовую поддержку социального пакета работников;
- финансирование стажировок и повышения квалификации;
- другие цели в интересах образования (рис. 2).

По оценке компании "Газпромбанк — Управление активами", по состоянию на сентябрь 2014 г. В России зарегистрировано 127 фондов целевого капитала, среди которых большинство - это эндаументы высших учебных заведений (рис. 3).

Среди крупнейших можно отметить "Сколтех", Фонд Европейского университета, Фонд развития МГИМО, Фонд развития СПбГУ. Безусловно, размеры российских эндаументов невелики по сравнению с их аналогами на Западе (рис. 4). Тем не менее некоторые фонды получают от управления активами довольно заметные средства для текущей деятельности.

Так, в 2013 году Фонд развития МГИМО перечислил университету 30 млн. руб., Фонд Санкт-Петербургского университета — почти 64 млн. руб., Фонд Европейского университета получил на свои программы (по четырем целевым капиталам) свыше 87 млн. руб., "Сколтех" (по двум целевым капиталам) — 267 млн. руб. [1].

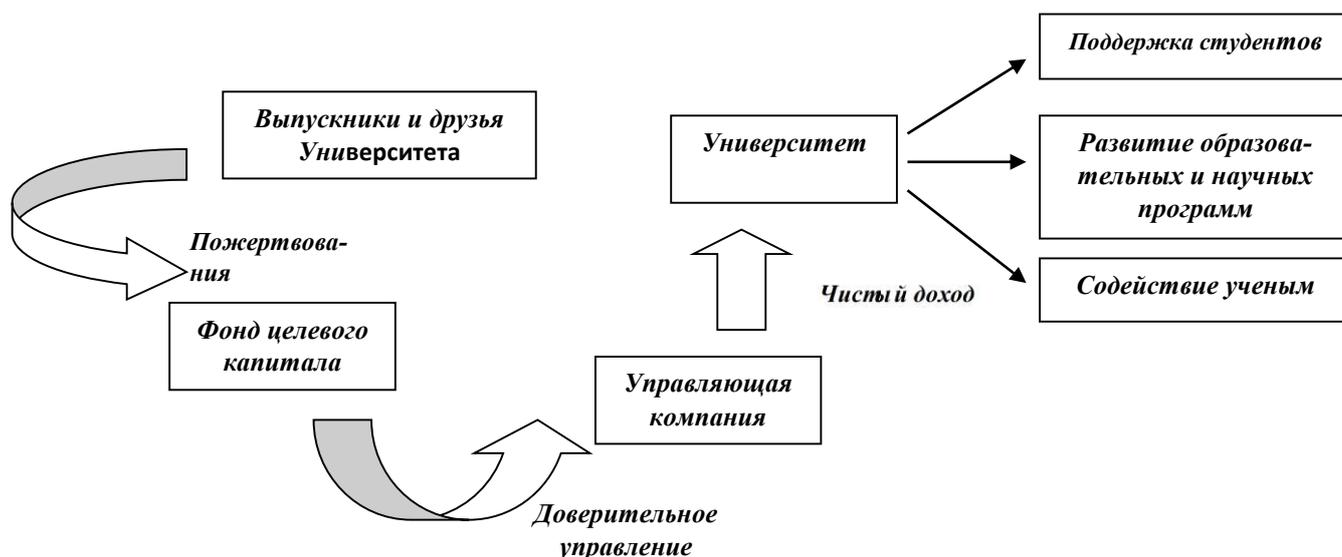


Рис. 2 Схема действия эндаумент-фондов

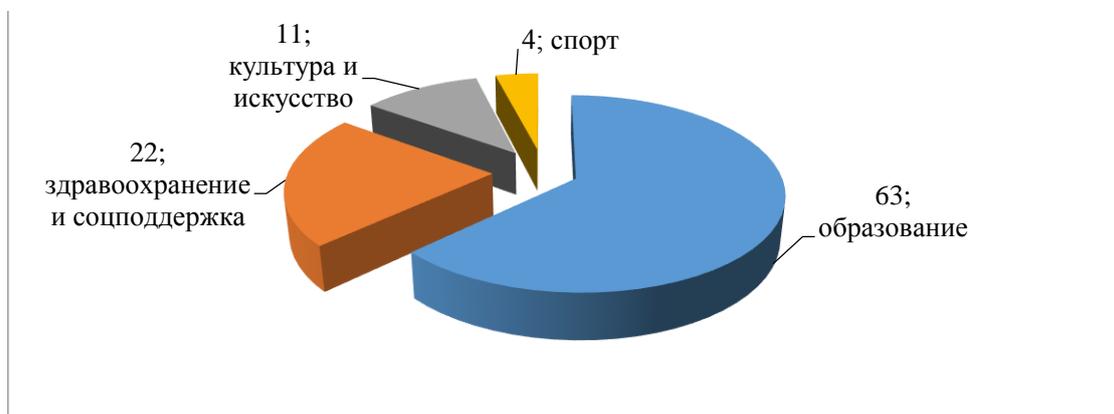


Рис. 3 Отраслевая структура рынка российских эндаументов по итогам 2013 г. (%)

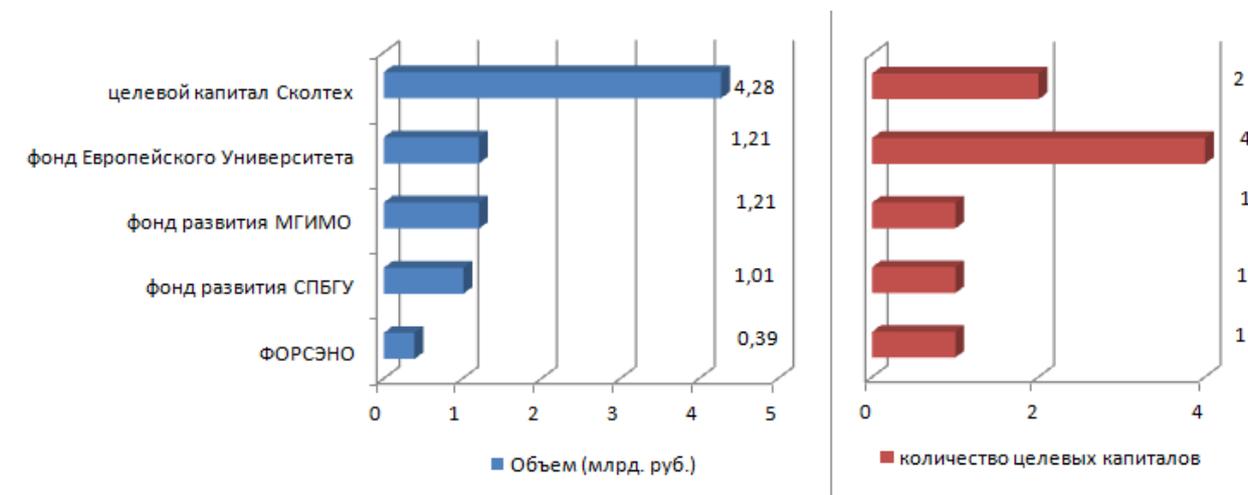


Рис. 4 Крупнейшие российские эндаументы высших учебных заведений.

Источник: данные отчетности фондов за 2013 г.

В заключении хотелось бы отметить, что создание фондов целевого капитала в настоящее время видится новым и наиболее прогрессивным методом привлечения дополнительных финансовых средств в государственные образовательные учреждения высшего профессионального образования. Эндаумент-фонды позволяют вузам получать доход, который не облагается налогом, и использовать его на свои нужды. Эти средства могут оказаться

весомой поддержкой в условиях ограниченного государственного и местного финансирования.

Инвестиционный доход от сформированного капитала позволит обеспечить стабильный и постоянно растущий источник финансирования инновационных образовательных программ, научных исследований, новых объектов инфраструктуры и важных социальных проектов, позволит повысить конкурентоспособность в международ-

ном образовательном пространстве. Особенно это актуально для строительной отрасли России, где качество подготовки человеческого капитала остается невысоким [8].

Ключевой проблемой при этом является - сам процесс привлечения и стимулирования благотворителей и формировании целевого капитала. Необходимо вырастить новое социально-ориентированное поколение, готовое вкладывать деньги в будущее образование, развитие науки и техники [12,13]. Традиция создания эндаумент-фондов сможет прижиться лишь в тех вузах, в которых будет складываться преемственность поколений.

Библиографический список

1. Коммерсант: <http://kommersant.ru/doc/2558396>
2. Федеральный закон от 29.12.2012 г. №273-ФЗ (ред. от 31.12.2014) "Об образовании в Российской Федерации" - п. 3, ст. 54.
3. Письмо Министерства образования и науки РФ от 4 февраля 2011 г. № 03-66 «О применении механизмов частно-государственного партнерства в сфере образования», глава VII.
4. Ishkov A.D., Miloradova N.G., Chernyshev A.Yu. The features of students' self-organization structure, who study "MBA in construction" program // Procedia - social and behavioral sciences. 2015, V. 171. Pp. 765-770.].
5. Miloradova N.G., Ishkov A.D. The impact of training on the program "MBA in construction" on the style activity managers // Advanced materials research. 2015, V. 1065-1069. Pp. 2538-2541.
6. Анисимов П. Ф., Гуртов В. А., Яковлева А. А. Плата за обучение и вакантные бюджетные места в вузах / Спрос и предложения на рынке труда и рынке образовательных услуг в регионах России: Сб. докладов по материалам Шестой Всероссийской научно-практической Интернет-конференции (28–29 октября 2009 г.). Кн. II. – Петрозаводск: Изд-во ПетрГУ, 2009. – С. 25–37.
7. Дегтярев Д.А., Стельмах А.В. Эндаумент-фонды в образовательном фандрайзинге: мировой опыт и Россия // Новое российское законодательство о целевом капитале некоммерческих организаций и международный опыт: круглый стол; стенограмма / ИМЭМО РАН; Ин-т развития гражданского общества и местного самоуправления. М., 2006.
8. Иванова З.И., Крыгина Н.М. Человеческий капитал в строительном производстве // Известия Юго-Западного государственного университета. 2013. №1 (46). – с. 122-128.
9. Ишков А.Д. Дистанционные образовательные технологии: инновации в дополнительном профессиональном образовании строительной отрасли / Психолого-педагогические исследования качества образования в условиях инновационной деятельности образовательного учреждения. Материалы IV Всероссийской научно-практической конференции. – Краснодар: Кубанский государственный университет, 2011. С. 57-61.
10. Леонтьев М.Г., Баев А.А. Факторы взаимосвязи осведомленности работников о целях организации, обязательств работников и успешной деятельности организации // «Экономика и предпринимательство» – 2015. – №3 ч.2 (56-2). – С. 803-809.
11. Магера Т.Н. Компетенции экономиста на этапе обучения в вузе: диагностика, формирование, развитие // Экономика и предпринимательство.- 2014. № 8 (49). (С. 367-372)].
12. Прядко И.П. Проблема торможения науки и образования в современном российском социуме // Научное наследие Д. И. Менделеева как основа создания мир-системы XXI века Материалы Международной теоретической и научно-практической конференции (МСИ-3). Ответственный редактор К.А. Смирнов. 2008. С. 302-309.
13. Ревунов А. А., Родионова С. В. Диверсификация финансирования вузов: образовательный фандрайзинг – // Экономика и предпринимательство. - 2015 №4 (ч. 2), 2015. – стр. 682 – 685.
14. Смирнова А.В. Формирование имиджа руководителя в строительной области // Интеграция, партнерство и инновации в строительной науке и образовании: сборник материалов Международной научной конференции (12–13 ноября 2014 г., Москва) / М-во образования и науки Рос. Федерации - Москва: МГСУ, 2015. – С.458-460.]
15. Соколова С.Ю. Фонды целевого капитала – инструмент благотворительной деятельности //Экономический журнал. 2010.Т. 20.№ 4. С. 35-40.

ВЛИЯНИЕ САНКЦИЙ НА РЕГИОНЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Семенова Екатерина Ивановна, Маркелова Людмила Андреевна
студенты, Волгоградский Государственный Технический Университет, г. Волгоград
Дорждеева Валентина Александровна
Аспирант, Волгоградский Государственный Технический Университет, г. Волгоград

EFFECT OF SANCTIONS ON THE REGIONS OF THE RUSSIAN FEDERATION

Semyonova Ekaterina, student, Volgograd State Technical University, Volgograd

Markelove Ludmila, student, Volgograd State Technical University, Volgograd

Dorzhdееva Valentina, postgraduate, Volgograd state technical university, Volgograd

АННОТАЦИЯ

В статье рассматривается влияние санкций ЕС на регионы РФ.

На основе анализа теоретических материалов было обращено особое внимание на экономическую основу и региональную базу развития экономики.

Авторами были выделены проблемы, с которыми столкнулись рассматриваемые регионы и сделаны выводы о том, каким образом действия ЕС влияют на их развитие. Анализ влияния санкций на экономику позволит выработать рекомендации по корректировке государственной политики с целью создания благоприятных условий для развития экономики страны в целом.

ABSTRACT

The article analyzes the influence sanction of EU on regions of Russian.

The analysis of theoretical papers was drawn particular attention to the economic base and regional framework for economic development.

As a result, the authors demonstrate problems encountered by the region under consideration and concluded how the EU's actions affect on regions development. A comprehensive analysis of the impact of economy permits to produce recommendations on how to adjust the government policy in order to create favorable conditions for development of economy all country.

Ключевые слова: санкции; эффект; экономика; регионы.

Keywords: sanctions; effect; economy; regions.

Российская Федерация вновь столкнулась с серьезными внешними угрозами (мировой финансовый кризис, экономические санкции, геополитические противоречия и проч.), которые влияют не только на всю экономику страны в целом, но и на регионы.

Как мы знаем, угрозы со стороны Евросоюза, повлекшими за собой целый ряд бессмысленных санкций, способствуют большим стратегическим рискам для России. Чтобы сократить объем этих рисков Россия должна задействовать не только правительство московской области, но и усилить эффективность работы регионов РФ. Нужно сформировать новую систему мер, затрагивающую такие области макроэкономики как замещение импортируемых продуктов, поддержка предприятий для развития малого и среднего бизнеса, и многие другие экономические сферы.

По-нашему мнению, санкции положительно влияют на развитие экономики нашей страны. Так как Российская Федерация состоит из множества регионов, то в каждом из них эти положительные стороны проявляются по-разному.

Для начала рассмотрим южный округ Российской Федерации и проведем анализ влияния санкций на такие известные регионы как: Республика Адыгея и Калмыкия, Краснодарский край, и также некоторые области – Астраханская, Волгоградская и Ростовская.

Как известно, Краснодарский край является курортной зоной не только городов РФ, но и всего мира. Ежегодно, туда приезжают туристы из стран США, Германии, Голландии, Австрии. И власти Краснодарского края считают, что санкции со стороны ЕС и ответные санкции со стороны России не усугубят ситуацию и будущую прибыльность региона. По мнению участников дискуссии, санкции придадут им больше стимулирующего импульса для дальнейшего перспективного развития экономики и развития туристической сферы. Если рассматривать возникшие ограничения ЕС с таким настроем, то именно тогда, новшества приведут к росту, а не к резкому упадку.

Что касается предпринимательской деятельности, то в Краснодарском крае работают инвесторы крупного

бизнеса многих зарубежных стран. И для предотвращения упадка экономики им следует оперативно изобретать новые перспективные проекты и программы, совместно с принятием конструктивных решений.

Ситуация в экономической сфере Республик Адыгея и Калмыкия после введения санкций, осталась на стабильном уровне и пока что сохраняется положительная динамика. На расширенном заседании Кабинета Министров РА было сказано, что такие показатели могут привести как к резкому снижению, так и к замедлению темпов роста. Причинами таких утверждений стали изменения конъюнктуры на внешних рынках, новые цены, к которым граждане РФ не готовы. Было отмечено, что в промышленном производстве Республика Адыгея занимает первое место среди субъектов ЮФО и второе место по России. Это довольно хороший показатель во времена ограничений Запада. Также сохранился рост сельскохозяйственного производства и рынка потребителей, а это основные направления экономической деятельности республик.

В Республике Адыгея поступают положительные отзывы по поводу повышения заработной платы. Что касается сложно регулируемого процесса - безработица, то ее уровень равносителен показателям 2013 года. Промышленное производство также остается на положительном уровне.

В Волгоградской области сельское хозяйство после введения санкций уверенно стоит на ногах, потому что, такой запрет ограничил колоссальный ввоз заграничной продукции в российские магазины, и жители сёл и деревень теперь с легкостью поставляют товар на прилавки магазинов.

Однако на наш взгляд, в данной ситуации введение западных санкций сказываются в Волгоградской области положительно. Объяснение нашей точки зрения лежит в следующем: на полках магазинов наконец-то появилась свежая, качественная российская продукция. Произошло вытеснение заморских продуктов. А те продукты, которые все-таки импортируются из других стран, не продаются из-за их колоссальных цен. Возьмем те же креветки, или

красную рыбу, кальмары, или «морской коктейль», их стоимость зашкаливает 650 рублей за килограмм. А так как наша область состоит из населения среднего заработка (20000 рублей в месяц), это невыгодная позиция.

Исходя из этого, правительство Волгоградской области должно издать специальные проекты по разработке и увеличению вакантных мест для сельскохозяйственных предприятий, чтобы изготовители продолжали развиваться и не остались «у разбитого корыта».

Однако в Астраханской области на сегодняшний день конкретных влияний экономических санкций на деятельность нефтегазовых компаний нет. Астраханская область так и манит своей инвестиционной привлекательностью, создавая благоприятные условия для ведения бизнеса. Она обладает серьезными природными ресурсами, имеет выгодное геополитическое положение. В настоящее время в Астраханской области сложились два центра добычи углеводородного сырья:

- ООО «Газпром добыча Астрахань»
- ООО «Лукойл – Нижневожскнефть»

Экономические санкции со стороны Запада и ЕС прямым образом не отражаются на экономике Астраханской области. Однако нельзя забывать о том, что санкции могут повлиять на экономику косвенно. Экономика не должна стоять на месте. Если на первый взгляд ничего существенного не происходит, экономическая сторона региона должна развиваться.

В связи с шумихой санкций, направленных на РФ, население нашей страны завело в смятение. Ведь фактически в наше время абсолютно все пользуются, расплачиваются и жизни не видят без банковских карточек. Предполагалось, что доступ к финансированию в долларах закроется. И похвально, что это подтолкнуло на разумную реакцию российского правительства решить создать собственную национальную систему, которая сможет обеспечить операции внутри страны с банковскими карточками.

Как эксцентрично бы это не звучало, но санкции против нашей страны вредят в большей степени не Российской экономической стороне, а той, в которой первыми о них заговорили.

Банковский сектор максимально интегрирован в глобальной экономике, и, в конечном счете, не наша страна пострадает. Введя санкции, США в первую очередь портит свои отношения в мировой экономике.

Несмотря на то, что эти санкции дали толчок к развитию страны, не стоит забывать, что Российской экономике нужны внешние финансовые ресурсы, поскольку у нас нет в данный момент развитой финансовой инфраструктуры. А с другой стороны лестно, что правительство РФ не отступает, не сдаётся, и ставит перед собой благотворные задачи.

Помимо всего прочего, очевидно, что в ситуации с платежными системами лучше всего ввести конструктивные отношения, нежели искрить конфликт.

Еще раз отметим, что экономические санкции против Российской Федерации влияют благополучно на жителей нашей страны. Правительство РФ стремится к разви-

тию своего экономического состояния. В самом непродолжительном времени сельское хозяйство в нашей стране развивается в положительном направлении.

По нашему мнению санкции подтолкнули жителей нашей страны ни в ком не нуждаться и ни на кого не надеяться. При всем при этом правительство РФ ставит конкретные цели перед собой:

- строительство высококачественных дорог;
- строительство многочисленных аэропортов;
- развитие и расширение собственных ресурсов.

Вспоминая незапамятные годы наших дедов, с достоинством можно ответить, что запрет США на РФ не повлияет негативно. К Российской Федерации отнесём следующее утверждение: «Что нас не убивает, делает нас сильнее». Наша страна имеет неизмеримую площадь, где можно увеличивать масштабы собственных ресурсов.

По результатам этого года, мы с гордостью можем сказать, что санкции в Российской Федерации влияют комплементарно. И в этом мы убедились в своих исследованиях, где доказали, что в южном округе влияние санкций идет положительно. Сельхоз товаропроизводители Волгоградской области, Ростовской области, Астраханской области представляют свою продукцию на открытых ярмарках по ценам ниже рыночных. Тем самым мы считаем, что власть решила бороться с ростом стоимости продукции, а значит увеличить потребительский рынок.

Россия в числе мировых лидеров по производству нефти и газа и обострение конфликта с ней может привести к глобальному росту цен на нефть и газ, что может существенно усугубить и без того тяжелое экономическое положение развитых капиталистических экономик.

Таким образом, можно констатировать, что оптимизированным вариантом развития событий является политика импортозамещения. Необходимо налаживать эффективность экономики, добиваясь положительного торгового баланса, с целью не только обеспечить своими качественными и менее затратными товарами населения округа, но и переориентировать в дальнейшем производственные мощности на экспорт в другие регионы и страны Ближнего и Дальнего Зарубежья.

Список литературы

1. Министерство экономического развития и торговли Республики Адыгея [Электронный ресурс] /. – Режим доступа: <http://www.minecora.ru>. – Заглавие с экрана. – (Дата обращения: 23.04.2015 г.).
2. Правила торговли. Санкции (постановление правительства РФ). По состоянию на 2015 год. – М: Эксмо, 2015. - 18 с.
3. Симоньян М.С. Еженедельник «Аргументы и Факты» Правительство выделило Волгоградской области 440 млн. на сельское хозяйство/М.С.Симоньян //Еженедельник «Аргументы и Факты» - 07.02.2015г.
4. Христофоров В.С. Еженедельник «Аргументы и Факты» С мясом, но без молока. Как санкции влияют на АПК Волгоградской области/В.С.Христофоров//Еженедельник «Аргументы и Факты» - 2014.- №48-6 полоса.

СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ УРОВНЯ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ ОРЕНБУРГСКОЙ ОБЛАСТИ

Семенюк Олеся Анатольевна

студентка 3 курса, Оренбургского государственного аграрного университета экономического факультета, отделения бухгалтерского учёта и аудита

Светлов Егор Игоревич

студент 3 курса, Оренбургского государственного аграрного университета экономического факультета отделения бухгалтерского учёта и аудита

Колодина Наталия Фёдоровна

к.э.н., доцент, Оренбургский государственный аграрный университет

Оренбургская область относится к среднеразвитым индустриально-аграрным регионам. Предприятия Оренбургской области дают более 5% общероссийской добычи природного газа, 3% нефти, 6% производства стали, по 30% доменного оборудования и производства серы, более 30% асбеста. Оренбургская область располагает крупными предприятиями различных видов экономической деятельности. Эти предприятия производят сотни наименований продукции – это чугун, сталь, нефтепродукты, газ, уголь, сера, хромовые соединения и строительные материалы. Занимая 0,7% территории России и имея 1,5% населения, область производит 47,9% доменного и сталеплавленного оборудования, 20,0% кузнечнопрессовых машин, 7,9% готовых шелковых тканей, 5,6% стали, 3,7% нефти, включая газовый конденсат, 3,3% природного газа.

По уровню финансовой устойчивости Оренбургская область занимает место «средников» в рейтинге регионов Российской Федерации. Валовой региональный продукт Оренбургской области в реальном выражении в 2013 году составил в текущих ценах 709523,7 млн. рублей. ВРП на душу населения в 2013 году составил 352588,80 рублей.

В 90-х годах среднедушевые денежные доходы населения Оренбургской области были ниже прожиточного минимума, несмотря на то, что областной минимум

составлял 90% от среднероссийского. Подъем экономического положения области после дефолта и выросшие федеральные поступления в бюджет привели к подъему реальных заработков населения более чем в два раза. Однако, несмотря на это, в 2013г. Оренбургская область значительно отстает от более развитых регионов Приволжского федерального округа по покупательной возможности доходов населения, обгоняя только аутсайдеров – Саратовскую, Пензенскую области и республику Марий Эл. Низкий уровень доходов, превышающих прожиточный минимум только на 79%, что приводит к существенно малому разделению населения Оренбургской области по заработку: коэффициент фондов (отношение доходов 10% самых «богатых» и 10% самых «бедных») равняется 8,6 раз, тогда, когда в среднем по стране – более 14 раз.

Заработная плата – является важным источником получения дохода населения, на ее долю в структуре заработков приходится 70% (с переоценкой на скрытые заработки), по стране, этот показатель примерно такой же. На долю социальных выплат приходится более 20% доходов, что заметно выше их среднероссийской доли в 14%.

Таблица №1

Динамика среднедушевых денежных доходов населения Оренбургской области за 2007-2013г.

Годы	Средне-душевые доходы (y _i)		Абсолютный прирост (руб)		Темп роста, (%)		Темпы прироста (%)		Абсолютное значение 1% прироста (руб)
	Цепные	Базисные	Цепные	Базисные	Цепные	Базисные			
2008	3749,3	-	-	-	-	100,0	-	0,0	-
2009	4188,3	-439	+439		116,0	116,0	16,0	16,0	-27,4
2010	4925,5	+737,2	+1176,2		123,1	142,8	23,1	42,8	32,0
2011	6383,7	+1458,1	2634,3		137,1	195,8	37,1	95,8	39,3
2012	7796,0	+1312,5	3946,8		124,4	243,6	24,4	143,6	53,8
2013	9061,0	+1365	5311,8		120,4	293,2	20,4	193,2	66,9
Итого	36103,8	4433,8	-		-	-	-	-	-

По данным таблицы можно сделать вывод, что абсолютное снижение среднедушевых доходов населения Оренбургской области за 2009г. в сравнении с 2008г. равно: 2749,2 - 3188,2 = -439 руб., а в сравнении с базисным 2008г. среднедушевые доходы в 2013 г. увеличились на 5311,8 руб. (8061,0 - 2749,2 = 5311,8). В 2013 году темп роста среднедушевых доходов населения в сравнении с 2008 годом увеличился и составил 293,2%.

Темп прироста показал, что среднедушевой доход в 2013 году вырос по сравнению с 2008 годом и составил 193,2%.

В Оренбургской области наблюдаются отличия в отраслях по заработной плате, присущие для большинства регионов страны. Это обусловлено сильным отрывом доходов в экономической сфере, и достаточно высокая оплата труда управленцев, высокие заработки в промышленности и на транспорте по сравнению с средними по области, менее значительное отставание заработной платы в бюджетных отраслях лишь из-за финансовой помощи из федерального бюджета. Особенностью Оренбургской области является довольно небольшие зарплаты в сельском

хозяйстве, хотелось бы особо отметить, что падение данной сферы экономики усилилось в годы экономического роста. При заработной плате 4 900 рублей можно жить благодаря собственному подсобному хозяйству, которое и имеется в области.

В регионе заработные платы имеют отличие отраслевого неравенства, поэтому и существуют отличия между городом и селом. Средняя заработная плата в Оренбурге имеет размер выше среднего по области. В среднюю группу с заработной платой в диапазоне 60-80% от средне областного входят районы, в составе которых есть малые города (Гайский и Новотроицкий районы). Из сельских районов, выше всего заработки имеют в пригородном районе, сельхозпредприятия которого снабжают продукцией Оренбург. В остальных сельских районах средний заработок не выше 40-50% от среднего по области, т.к. в них до 30-50% занятых составляют низкооплачиваемые работники агросектора.

Причинами стали глубокий экономический кризис, значительная занятость в низкооплачиваемом сельском хозяйстве, низкая покупательная способность доходов. В наиболее проблемном 1999 г. две трети населения области имели доходы ниже прожиточного минимума. К 2013 г. благодаря экономическому росту и возросшим федеральным дотациям уровень бедности удалось снизить

вдвое – до 33%. И хотя он наполовину выше среднероссийского, такие же показатели имеет большинство регионов -соседей Приволжского федерального округа.

Развитию человеческого потенциала в Оренбургской области препятствует другая проблема – невысокий уровень образования населения, половина которого проживает в сельской местности. Образовательный профиль взрослого населения области смещен в сторону начального профессионального и общего среднего образования, его имеют 41% жителей в то время как в среднем по РФ - 30%. Однако в последнее десятилетие высшее образование стало развиваться ускоренно: в Оренбурге работают 7 крупных вузов (включая филиалы московских вузов), а численность студентов за 2012-2013 гг. выросла втрое (со 189 до 496 человек на 10 тыс. населения). По обеспеченности студентами область поднялась на 14-е место в России, несмотря на это, такие количественные рывки неизбежно сопровождаются снижением качества обучения.

Оренбургская область – пример того, как при неразвитой экономике и невысоких доходах можно занять высокие позиции в интегральных рейтингах благодаря социальным показателям. По данным таблицы №2 видно, что по индексу развития человеческого потенциала область занимает высокое 11-е место.

Таблица №2

Индекс развития человеческого потенциала по субъектам РФ.

РЕГИОН	ВВП, ППС	ИНДЕКС ДОХОДА	ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ ЖИЗНИ, ЛЕТ	ИНДЕКС ДОЛГОЛЕТИЯ	ГРАМОТНОСТЬ, %	ДОЛЯ УЧАЩИХСЯ, %	ИНДЕКС ОБРАЗОВАНИЯ	ИЧР	МЕСТО В РЕЙТИНГЕ
Россия	19674	0.882	68.83	0.731	99.7	0.755	0.916	0.843	
Москва	39226	1.000	73.56	0.809	99.99	0.953	0.984	0.931	1
Санкт-Петербург	24551	0.919	71.49	0.775	99.9	0.908	0.969	0.887	2
Тюменская область	60363	1.000	69.72	0.745	99.7	0.755	0.916	0.887	3
Сахалинская область	51900	1.043	65.01	0.667	99.7	0.714	0.903	0.871	4
Белгородская область	23190	0.909	71.29	0.772	99.7	0.757	0.917	0.866	5
Оренбургская область	20020	0.884	68.26	0.721	99.6	0.774	0.922	0.842	11
Республика Алтай	7605	0.723	65.92	0.682	99.5	0.788	0.926	0.777	78
Чеченская Республика	4618	0.640	72.91	0.799	98.3	0.603	0.856	0.765	79
Республика Тыва	8064	0.733	61.00	0.600	99.6	0.762	0.918	0.750	80

По индексу качества жизни она находится в середине рейтинга на 43-м месте с индексом = 41,44, возглавляют этот рейтинг такие субъекты РФ, как: Москва (1 место), Санкт-Петербург (2 место), Московская область (3 место) Республика Татарстан (4 место), последние строчки данного списка занимают Республики Алтай, Калмыкия и Тыва (80, 81 и 82 место соответственно). По индексу демократичности Оренбургская область замыкает первую двадцатку субъектов РФ, что говорит о реальных преимуществах политического развития, в течение длительного периода отмечаемых экспертами.

Литература

1. Курс социально-экономической статистики: Учебник для вузов/ Под ред. проф.М.Г. Назарова.-М., 2012 г.
2. Общая теория статистики./Под ред. Елисейевой И.И. Юзбашева М.М.-М., 2010 г.
3. Оренбургская область в цифрах 2013: Краткий статистический сборник.-Оренбургская область, 2014 г.
4. Статистический сборник Росстата – «Социальное положение и уровень жизни населения России 2013». – М.: 2013 г.
5. www.statistika.ru

СТРАТЕГИЧЕСКАЯ ОРИЕНТАЦИЯ В УПРАВЛЕНИИ АКТИВАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ**Сердечная Светлана Николаевна***преподаватель кафедры бухгалтерского учета, Харьковского национального экономического университета, имени Семена Кузнецца***STRATEGIC ORIENTATION IN THE ENTERPRISE ASSET MANAGEMENT***Serdechnaya Svetlana, Lecturer of the Department of Accounting of Simon Kuznets Kharkov National University of Economics***АННОТАЦИЯ**

В статье рассмотрено понятие «актив» и «активы предприятия». Определено общий смысл активов предприятия как экономической категории и тенденции изменений в их трактовке. Исследована эволюция западной экономической теории и практики управления активами и этапы формирования подходов к управлению активами предприятия.

Ключевые слова: актив, активы, ресурсы, имущество, потенциал предприятия, стратегическое управление, управление активами.

ABSTRACT

In the article the concept of "assets" and "assets of the company." The general content assets as an economic category and trends in their interpretation. The evolution of Western economic theory and practice of asset management and stages of the approach to asset management companies.

Keywords: asset, assets, resources, property, potential of the enterprise, strategichne upravlinnya, upravlinnya assets.

Постановка проблемы. Одна из главных проблем, с которыми сталкиваются активоемкие предприятия – это необходимость формирования политики управления активами, которая бы учитывала потребности клиентов и изменения, происходящие на рынке. Для приобретения активов необходимы долгосрочные инвестиции, а потребности и предпочтения клиентов меняются значительно быстрее. Раскрывается основное противоречие – управление активами долгосрочное, а должно соответствовать меняющимся предпочтениям потребителей. Усиление интереса к управлению активами предприятия в Украине стимулируется острыми кризисными явлениями, нарушением экономических взаимоотношений с партнерами, неплатежеспособностью предприятий и другими негативными явлениями, которые сложились в обществе [9].

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросы развития стратегического подхода к управлению сложными социально-экономическими системами в научной литературе уделяется достаточно внимания. Весомый вклад в решение современных проблем формирования организационно-экономического механизма стратегического управления социально-экономическими системами на макро-, мезо- и микроэкономическом уровнях внесли украинские ученые: В. М. Геец, В. С. Пономаренко, А. А. Чухно, В. С. Савчук, Ю. М. Пахомов и др. Проблемы оценки управления активами в контексте стратегического управления в своих работах исследовали: И. А. Бланк, П. М. Кобзев, Н. В. Чебанов, В. С. Загорский, А. В. Мозенков, П. М. Кобзев, И. М. Репина.

Значение и роль активов в управлении предприятием нашли отражение в работах зарубежных ученых как Г. Беккер, Д. Белл, Л. Едвинссон, М. Мэлоун и др. Весомый вклад в развитие теории и практики управления активами предприятий Украины внесли такие ученые: З. Е. Шершнева, А. П. Наливайко, В. В. Пастухова, В. Д. Немцова, Л. Е. Довгань. Ученые ведут научный поиск эффективных инструментов и механизмов реализации стратегических идей. Но нужно заметить, что в большинстве исследований внимание акцентируется на эффективности управле-

ния отдельными составляющими активов. Тогда, как эффективность хозяйствования определяется составом и структурой всего имущества предприятия, управление которым должно происходить в комплексе и взаимосвязи его элементов.

Однако, несмотря на многочисленные публикации остаются методично нерешенными важные и принципиальные научные и практические вопросы. Во-первых, определений понятий «активы предприятия», «портфель активов», «управление активами». Во-вторых, формирование активов на предприятии и их рациональное использование. В-третьих, критерии отнесения активов предприятия к группе стратегически важных и выбора методов их оценки. В-четвертых, методических наработок по стратегическому управлению активами на отечественных предприятиях

Изложение основного материала. В последнее время широко распространены в употреблении ученых экономистов и практиков понятия «актив» и «активы предприятия». Понятия, которые появились относительно недавно, но претерпевают изменения. В целом практический вектор изменений в определении понятий прослеживается с внедрением Международных стандартов финансовой отчетности в бухгалтерском учете и распространением Международного стандарта по управлению активами PASS 55 и его заменителя с 2014 года ISO 5500.

В четвертом разделе МСФО [3] приведены следующее определение актива «актив – это ресурс, который контролируется предприятием в результате прошлых событий, от которого ожидается поступление будущих экономических выгод». Экономическая выгода в определении означает потенциал, который войдет прямо или косвенно в поток денежных средств или денежных эквивалентов.

В западной экономической науке активы определяются концепцией, предложенной Американским институтом дипломированных общественных бухгалтеров (American Institute of Certified Public Accountants (AICPA) «актив - это величина, представленная дебетовым сальдо, которое осталось или останется после закрытия счетов

должным образом в соответствии с учетными принципами., при том, что отражается или право собственности, или приобретение стоимости, или понесенные расходы, которые привели к возникновению собственности или касаются будущего отчетного периода...» Активы определяются в соответствии с принципами бухгалтерского учета. «Активы – это экономические ресурсы предприятия, признанные и оцениваемые (измеряемые) в соответствии с общепринятыми правилами бухгалтерского учета...» [1, 4, 6].

В новом стандарте ISO 55001 [2] понятие «активы» трактуется объемно: «актив» – это идентифицированный предмет (англ. item), вещь (англ. thing) или объект (англ. entity), что имеет потенциальную или настоящую ценность для организации (ISO 55000 пункт 3.2.1). Широкое толкование термина «активы» охватывает как материальные (физические), так и нематериальные активы.

В отечественной практике наиболее удачное определение дает И. А. Бланк [1]: «активы предприятия представляют собой контролируемые им экономические ресурсы, сформированный за счет инвестированного в них

капитала, характеризующиеся детерминированной стоимостью, производительностью и способностью генерировать доход, постоянный оборот которых в процессе использования связан с факторами времени, риска и ликвидности».

В отдельных трактовках активов доминируют определение «источники будущих доходов», «любой экономический ресурс, способный приносить доход», «будущая прибыль», «совокупный потенциал предприятия», «вероятные экономические выгоды». Понятие активов часто отождествляется с такими категориями как «имущество», «собственность», «недвижимость», «экономические ресурсы», «капитал», «имущественный потенциал», «имущественный комплекс», «имущественные права». Таким образом, понятие «активы предприятия» в настоящее время не вполне устоявшиеся, с четким объемом и содержанием. Об этом свидетельствует сопоставление определений различных авторов. Наиболее общий смысл активов как экономической категории и тенденции изменений в трактовке приведены на рис. 1.

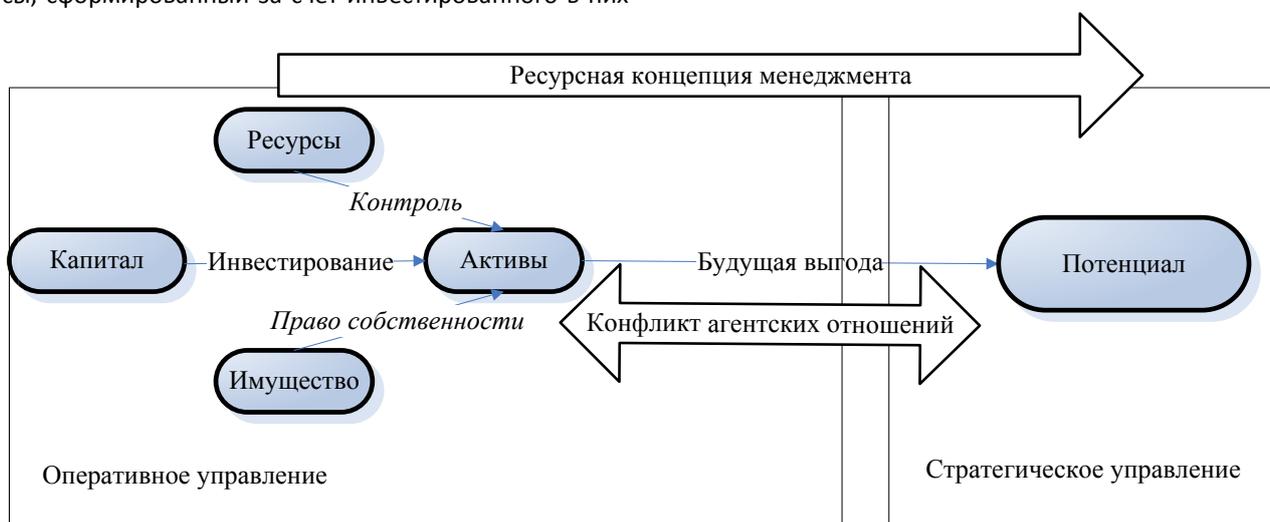


Рис. 1 Общее содержание и развитие понятие «активы»

Согласно рис. 1. определение понятия «активы» находится в центре экономических исследований, учитывая управления ресурсами, оценку имущества предприятия или инвестирование капитала в производство. Теоретическое осмысление этого вопроса должно решить современные практические проблемы дорожания и ограниченности ресурсов в соответствии с ресурсной концепции менеджмента. Конфликт агентских отношений возникает между капиталодателем (принципалом) и получателем капитала (агентом), в результате асимметрии в информационном обеспечении через современную тенденцию к широкому толкованию понятия «активы предприятия».

Развитие управленческой мысли начиная со второй половины XIX в. и по настоящее время – это усложнение взглядов на активы и управленческие решения, о чем свидетельствует эволюция подходов к управлению активами [8] (рис. 2).

Истоки формирования концепции управления активами прослеживаются в западных теориях управления с XIX века. В этот период основные акценты в управлении сосредоточены на производстве, и в центре внимания менеджмента были, прежде всего, операционные активы.

Среди них приоритетными считались материальные активы. Управленческие решения относительно активов ориентировались на соблюдение технологии производства, рост производительности, экономика эксплуатации парка оборудования, поиска дешевых источников сырья и материалов.

Начиная с 20-х годов XX века, акценты в менеджменте переместились с управления производством на управление предприятием как закрытой системой. Начали формироваться функциональные подсистемы: финансы, производство, сбыт, кадры. В структуре активов повышается значение денег, ценных бумаг и финансовых активов. Усложняются решения в области управления активами – инвестирование и финансирование в активы.

В послевоенный период Второй мировой войны предприятие уже не воспринимается, как закрытая система. Растет конкуренция и усложняется процесс сбыта продукции. Парадигма менеджмента переориентируется на управление бизнесом, задачей которого является формирование конкурентоспособных в рыночной среде активов по составу и структуре. Жесткая конкуренция на рынке требует стратегических решений в управлении бизнесом

в целом и активами в частности для повышения адаптационных возможностей предприятия в условиях изменчивости внешней среды. Важную роль в принятии управленческих решений стали играть информация и скорость ее поступления, инновационные и управленческие технологии, человеческий капитал и интеллектуальная собственность.

Дальнейшее понимание теории и практики управления предприятием привело к появлению идеологии стоимостного управления, которая ориентирует управле-

ние на рост стоимости бизнеса (на наращивание активов).. До сих пор существуют различные направления этой идеологии: концепция повышения стоимости бизнеса; теория ценности фирмы; концепция стоимости бизнеса; теория управления стоимостью компании; концепция маркетинга, ориентированного на стоимость; концепция стоимостно-ориентированного управления; концепция цепочки создания стоимости; концепция «акционерной стоимости».

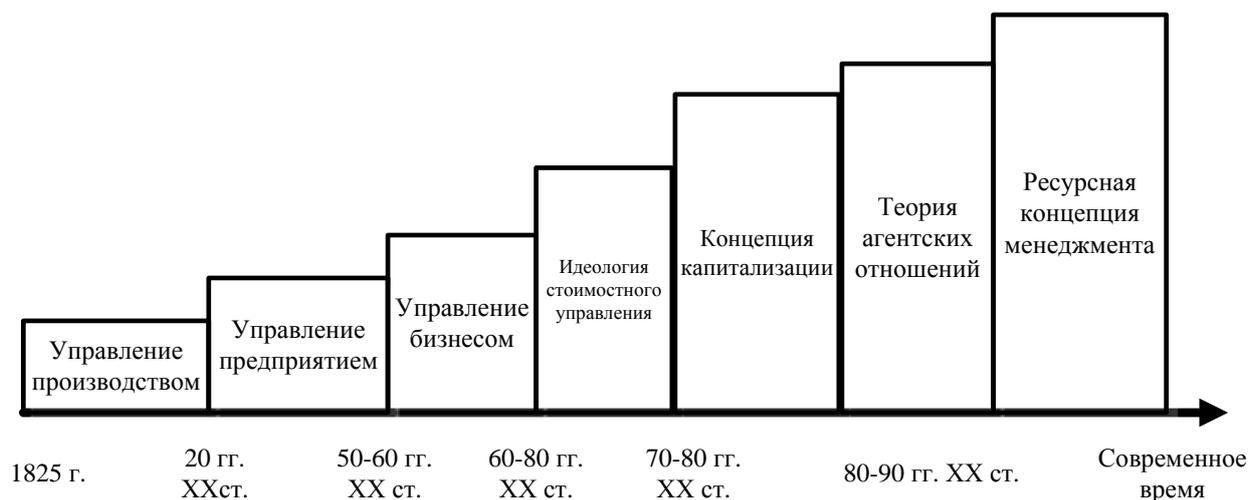


Рис. 2. Эволюция подходов к управлению активами предприятия

Идеология стоимостного управления предприятием получила распространение в последние десятилетия. К основным методам повышения стоимости относятся: во-первых, создание долгосрочной стратегии развития предприятия, включая стратегию формирования и управления активами; во-вторых, совершенствование учетных процедур, что позволяет максимально полно отразить активы в структуре имущества.

Существенно на становление концепции управления активами повлияла теория капитализации, которая стала логическим продолжением теории стоимости и теории капитала. Предприятие ориентируется на наращивание долгосрочного капитала, который представлен в активной части баланса необоротными активами, а в пассиве – собственным капиталом и долгосрочными обязательствами. Управление капиталом и управление активами реализуются в тесной взаимосвязи. На начальном этапе система финансового менеджмента рассматривалась лишь как система управления капиталом. По мере развития методологии сформировалось осознание необходимости выделения в общей системе отдельного блока – управление активами [1].

Наращивание необоротных активов повышает инвестиционную привлекательность предприятия. В рамках теории капитализации сочетается капитализация активов, капитализация затрат и капитализация предприятия. Концепция управления активами ориентируется на капитализацию активов. В последнее время особое признание получило использование нематериальных активов и, прежде всего, бренда.

Теоретические наработки в западной концепции управления активами связаны с концепциями экономического роста. Теория управления активами ориентирована

на микроуровень, а теория экономического роста макроэкономическая по содержанию. Макроэкономический рост можно характеризовать как процесс агрегирования индивидуальных решений и результатов на микроуровне. В основу многих моделей экономического роста заложены микроэкономические процессы. В свою очередь, модель макроэкономического роста обуславливает уровень и качество внешней среды, которая оказывает стимулирующее или дестимулирующее воздействие на экономических агентов. Принятые на микроуровне стратегии и решения являются производными от параметров институциональной среды, налоговой политики макро- и мезоуровня, инновационных экстерналий и многих других факторов внешней среды.

Экономический рост и его закономерности считаются на сегодняшний день наиболее развитыми и в то же время наименее изученными экономическими проблемами современности [8]. Многие ученые с середины XX в. исследуют детерминанты и факторы экономического роста и их поиск не завершен. Среди них основополагающими считаются факторы производства, где активам отводится почетное место.

Современная концепция управления экономическими системами разного уровня – это концепция стратегического управления. Ее возникновение связано с новыми вызовами и угрозами внешней среды: кардинальное изменение конкурентной борьбы; роста и усиления глобализации. В результате эволюции систем управления, проходившей под воздействием изменений производства, в 60-70-е годы XX в. появился стратегический менеджмент. В начале его методы применялись, в основном, крупными корпорациями, которые работали в более нестабильных условиях внешней среды и имели средства на исследования и разработки систем стратегического

управления. В дальнейшем идеи и методы стратегического управления стали использоваться предприятиями различных размеров и сфер бизнеса, а также некоммерческими организациями и органами государственного

управления для обеспечения конкурентных преимуществ в рыночных условиях.

Эволюция западной экономической теории и практики управления активами представлена табл. 1. [8]

Таблица 1

Эволюция западной экономической теории и практики управления активами

Концепции управления	Краткое содержание концепций	Приоритеты в развитии активов
Управление производством (XIX в.)	Решение по управлению активами ориентированы на минимизацию затрат и рост эффективности производства	Материальные активы
Управление предприятием как закрытой системой (20-е годы XX в.)	Решения в сфере управления активами и источниками их финансирования опирается на финансовую составляющую деятельности предприятия.	Перенос акцентов на финансовые активы
Управление предприятием как открытой системой (после 2-й Мировой войны)	Формирование конкурентоспособных активов в рыночной среде по составу и структуре	Перенос акцентов на нематериальные активы
Идеология стоимостного управления (с 60-х гг. XX в.)	Акцентирование на повышение добавленной экономической стоимости предприятия. Создание долгосрочной стратегии развития и управления активами	Наращивание совокупных активов
Концепция капитализации (2-я половина XX в.)	Наращивание необоротных активов долгосрочного характера за счет нематериальных активов	Наращивание доли нематериальных активов
Концепция экономического роста (2-я половина XX в.)	Акцентирование внимания на адаптацию предприятия к факторам макро- и микроэкономического роста	Сочетание различных детерминант роста
Теория агентских отношений (с 80-х гг. XX в.)	В основе потенциальный конфликт интересов собственников имущества и его распорядителей	Оппортунизм в управлении активами
Теория транзакционных издержек (с 80-х гг. XX в.)	В фокусе находятся расходы предприятия, возникающих в процессе управления активами и влияние этих расходов на экономические процессы	Значение специфических активов в транзакционных издержках

Подводя итоги исследования тенденций развития концепций и методов управления предприятием, отметим, что за последние несколько лет в ведущих странах мира индустриальную эпоху сменила информационная. С позиций управления активами переход заключается в изменении значимости их отдельных видов. Если раньше главным товаром, который определял приоритеты управления, были материальные активы, то сейчас – нематериальные активы. В результате, недооценка имущества подавляющего большинства отечественных предприятий. Рыночная стоимость их активов, как правило, отличается от балансовой стоимости. Ведущая роль в индустриальную эпоху принадлежала владельцам средств производства, в настоящее время акцент переместился на владельцев прав интеллектуальной собственности и управленческие технологии. Ответ предприятия на глобальные изменения во внутренней и внешней среде бизнеса – это переориентация на стратегичне управления.

Табл. 1 смены концепций и методов управления происходили во взаимосвязи с развитием научных и практических разработок в области управления активами. Стратегический подход к управлению переводит процесс принятия управленческих решений на качественно новый уровень. Это предъявляет новые требования к управлению активами, которые в современной науке и практике еще не исследованы.

Выводы из проведенного исследования. Стратегии управления активами – это сновной фактор, на который должно опираться предприятие при создании конку-

рентных преимуществ, инвестиционной привлекательности или выхода из состояния стагнации. В связи с чем ресурсная концепция стратегического менеджмента приобретает новый виток развития. В отечественных исследованиях данная концепция получила ограниченное распространение.

Список литературы

1. Бланк И. А. «Управление активами» – К.: Ника-Центр, Эльга, 2002. – 720 с.
2. Иорш В. И., Крюков И. Э., Антоненко И. Н. Международные стандарты в области управления физическими активами // Вестник качества. – 2012. – №4. – С. 27–34.
3. Международные стандарты финансовой отчетности. [Электронный ресурс]. режим доступа: <http://www.ifrs.org/IFRSs/Pages/Official-Unaccompanied-IFRS-Translations.aspx#ru>
4. Репіна І. М. Розвиток промислових підприємств України: багатовимірний аналіз // Стратегія економічного розвитку України. – 2012. – №31. – С. 58–68
5. Репіна І. М. Активізація ресурсів підприємства за умови обмеження фінансових можливостей // Прометей. – 2008. – №3 (27) – С. 76–80
6. Романчук К. В. Змістовне наповнення понять «майно», «активи» в національній обліковій практиці // Вісник Донбаської державної машинобудівної академії № 1 (26). – 2012. – С. 206–211

7. Отенко И. П. Стратегическое управление потенциалом предприятия. Научное издание. – Харьков: Изд. ХНЕУ, 2006. – 256 с.
8. Хотинская Г. И. Управление корпоративными активами: проблемы роста // Современная наука: Актуальные проблемы теории и практики. Серия Экономика и Право. – 2011. – № 2. – С. 49-53.
9. Шегда А. В. Зміни підприємства як передумова виходу з кризи // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2014. – №2. – С. 771-773
10. www.iso.org/obp/ui/#iso:std:iso:55000:ed-1:v2:en

ОПТИМИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ ТРУДОВЫМИ ПРОЦЕССАМИ И ОТНОШЕНИЯМИ

Серебрякова Ксения Станиславовна

*Студентка, Петербургский Государственный Университет путей сообщения императора Александра I
г. Санкт-Петербург*

Бахарева Лариса Александровна

*кандидат эк.наук, доцент, Петербургский Государственный Университет путей сообщения
императора Александра I, г. Санкт-Петербург*

АННОТАЦИЯ

Целью данной статьи является отражение необходимости совершенствования организации труда. Рассмотрены проблемы её нерационального формирования. Определены факторы снижения норм труда. Сделаны выводы о важности проведения оптимизации трудовых норм на предприятии.

Ключевые слова: оптимизация; процесс; трудовые отношения.

Проблема организации труда всегда являлась одной из главных проблем предприятий. Каждый руководитель знает, что для успешного функционирования производства необходима слаженная работа персонала и всех звеньев производственного процесса. Для этого необходима рационально построенная организация труда на всех уровнях управления.

Организации труда на предприятии – это система осуществления трудового процесса, определяющая порядок и условия сочетания и осуществления, составляющих его частичных трудовых процессов, взаимодействия исполнителей и их групп со средствами труда и друг с другом для достижения поставленной предметной цели совместной деятельности и обеспечения заданного социально-экономического эффекта.¹

Некачественно организованный труд является одним из самых главных факторов спада производства. К данному вопросу подходить стоит наиболее внимательно, ведь трудовые процессы – это каркас работы любого предприятия.

Актуальность данной темы заключается в том, что организация труда – неотъемлемая часть работы предприятия, постоянно функционирующий фактор эффективности и требующий изучения и своевременной оптимизации. Хорошо организованный труд является основоположником функционирования любого предприятия и обеспечивает достижение высоких результатов.

Рациональная организация труда предусматривает четкий расчет расхода ресурсов: материальных, энергетических, финансовых, трудовых. Труд, являясь экономическим ресурсом, требует оптимизации расхода, и достигается это путем нормирования труда.

Зависимость организации труда от рационально установленных норм приводит к тому, что эта область требует постоянного решения проблем и точных расчетов. Норма труда является тем первичным звеном организации труда и производства, от которой начинаются и на которой основываются все планово-экономические расчеты на предприятии.

В любом производственном процессе всегда участвуют три элемента:

- 1) орудия производства;
- 2) предмет труда;
- 3) рабочая сила. Используя орудия производства, изменяют предмет труда, его вид, форму, физико-химические свойства, место расположения, контролируют процесс производства и осуществляют другие действия, необходимые для изготовления продукции.

Совокупность этих действий представляет собой трудовой процесс.

Следовательно, трудовой процесс – действия работников, необходимые для изменения предмета труда.²

Предполагается, что варианты организации труда и трудовые нормы должны выбираться с учетом многих факторов: социальных; технических; экономических; психофизиологических.

Оптимизация трудовых процессов подразумевает изменение привычной организации труда на более рациональную с целью улучшения работы предприятия. В зависимости от рода деятельности и специфики предприятия количество факторов, влияющих на работу производственного процесса, различается.

¹ С.П. Бараненко, М.Н. Дудин, Н.В. Лясников, Ю.В. Лясникова. Экономика и социология труда.

² Тихомирова Т.П. Организация, нормирование и оплата труда на предприятии

Так как рациональная организация труда предполагает разработку методов выполнения всех видов работ, она тесно связана и с организацией управления производством. От того, какая на предприятии принята структура управления, зависит содержание труда ИТР и служащих, его разделение и кооперация. Верно и обратное - проведение мероприятий по совершенствованию организации труда ИТР и служащих часто вызывает серьезные изменения в организации управления, требует совершенствования планирования, учета, отчетности, контроля и т.д.

Среди факторов эффективности производства главное место занимает организация труда. Даже самое современное оборудование и техника не дадут желаемого результата при низкой организации их обслуживания, а при качественной организации труда от технического оснащения производства можно получить максимальный результат.

Регулярный мониторинг предприятия и поддержание организации труда на максимально эффективном уровне позволит каждому предприятию получать высокие результаты деятельности.

Литература

1. Организация, нормирование и оплата труда на железнодорожном транспорте / Под общей редакцией С.Ю. Саратова и Л.В. Шкуриной. Учеб. пособие. М.: ФГБОУ «Учебно-методический центр по образованию на железнодорожном транспорте», 2014
2. Экономика и социология труда / Под общей редакцией к.ф.н. Ермаковой Е.Е. С.П. Бараненко, М.Н. Дудина, Н.В. Лясникова, Ю.В. Лясниковой. Учебно-методический комплекс. Москва. 2011.
3. Тихомирова Т.П. Организация, нормирование и оплата труда на предприятии Екатеринбург: Изд-во ГОУ ВПО «Рос. гос. проф.-пед. ун-т», 2008. - 185 с. – Режим доступа: <http://eclib.net/1/index.html>
4. С.Н. Трунин Экономика труда М.: 2009. - 496 с. – Режим доступа: <http://studlib.com/content/category/8/29/35/>
5. Экономика труда / под общей редакцией доктора экономических наук, профессора Ю.П. Коккина и кандидата экономических наук профессора П.Э. Шлендера. Учебник, 2-е издание, переработанное и дополненное. М. 2008

ОРГАНИЗАЦИЯ ВЛАДЕЛЬЦЕМ КОНТРОЛЯ БИЗНЕСА

Скамай Любовь Григорьевна

к. э.н., доцент, Российский экономический университет имени Г.В.Плеханова, г. Москва

ESTABLISHING CONTROL OF BUSINESS BY ITS OWNER

Liybov Skamay, Ph.D. in Economics, assistant professor of Plekhanov Russian University of Economics, Moscow

АННОТАЦИЯ

Большинство российских компаний завершает этап, на котором бизнес развивался за счет волевых усилий его владельцев, и переходит к этапу постоянной системной работы. В условиях, когда владелец бизнеса перестает быть одновременно генеральным директором, у него возникает необходимость и в дальнейшем контролировать бизнес. В данной статье проанализированы существующие наиболее распространенные подходы к контролю деятельности компании, а также насколько они соответствуют потребностям и способствуют достижению целей владельца бизнеса.

ABSTRACT

Nowadays many Russian companies finish that stage when business development have been driven by its owner's efforts and switch to sustainable operating. As soon as company's owner is no longer managing director of business, he faces with necessity of further control of the business. In this article most widely spread business control methods are described and analyzed how they can help to achieve business owner goals.

Ключевые слова: бизнес; владелец бизнеса; владельческий контроль; внутренний контроль.

Keywords: business; business ownership; company's control by its owner; internal control.

Развитие бизнеса в современных экономических условиях затрудняется по различным причинам, но основной причиной является отсутствие четких разграничений функций владельца бизнеса и менеджера. Чаще всего это проявляется, в ситуации, когда владелец уходит с должности генерального директора и передает компанию наемному руководителю. В этой ситуации возможно возникновения конфликта между владельцем и менеджером. Владелец, как правило, передает менеджеру субъектную позицию и перестает в достаточной степени контролировать бизнес. В результате стратегию развития компании разрабатывает менеджер и менеджер же оценивает результаты выполнения этой стратегии.

Поэтому необходимо проанализировать существующие и наиболее распространенные методы контроля деятельности компании, а также понять, насколько они соответствуют потребностям и способствуют достижению целей владельца бизнеса.

Термин контроля используется в узком и широком смысле. В узком понимании термин «контроль» означает сбор определенной информации об объекте контроля. Такого рода контроль осуществляется всеми менеджерами компании (субъектами контроля) в рамках выполняемых ими функций.

В широком понимании контроль – это непрерывный процесс управления деятельностью компании, включающий сбор информации, анализ ее, принятие на основе

данного анализа решений регулирующего характера, обеспечение процедур обратной связи. Любая управленческая функция, реализуемая в компании, глубоко интегрирована с контрольной, каждый этап управления сопровождается стадией контроля, поэтому достаточно сложно отделить контрольную функцию от других функций управления и описать ее в автономном режиме.

В бизнес - литературе выделяют два типа контроля по характеру воздействия на объект контроля: упреждающий и выявляющий контроль.

Упреждающий (превентивный) контроль нацелен на воспрепятствование, упреждение ошибок или нарушений. Данный вид контроля более экономичен, чем выявляющий, в связи с возможностью избежать возникновения рисков. В качестве примеров упреждающего контроля можно привести эффективное разделение полномочий в компании, документирование служебных обязанностей, утверждение решений, непосредственный контроль активов с целью исключения их нецелевого использования и т.п.

Выявляющий контроль нацелен на поиск и идентификацию ошибок после того, как они возникли. Данный вид контроля является более затратным, чем упреждающий, его задача выявить причины, возникновения ошибок. В качестве примеров выявляющего контроля можно привести проведение инвентаризаций или выборочных проверок документации.

Наиболее распространенными формами организации контроля деятельности компании являются внешний аудит и внутренний контроль. С позиции владельца бизнеса они имеют свои особенности. Внешний аудит проводится на договорной основе независимыми аудиторскими организациями или индивидуальными аудиторами, не имеющими на проверяемом предприятии никаких интересов, для проверки достоверности финансовых отчетов проверяемого предприятия, а также объективной оценки его финансовых возможностей.

Выполнение такой независимой экспертизы деятельности хозяйствующего субъекта предполагает одновременно и разработку рекомендаций по улучшению финансовой стратегии предприятия, повышению эффективности его хозяйствования, а также оценку платежеспособности, финансовой устойчивости и имеющихся резервов. Объектом внешнего аудита является деятельность конкретного хозяйствующего субъекта. Внешний аудит может быть добровольным и обязательным. Целью внешнего аудита является установление достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности предприятий и соответствия совершаемых ими операций действующему законодательству РФ

Основной вопрос в том, кто является заказчиком внешнего аудита: владелец или менеджер компании. Владельцы бизнеса в большей мере обращают внимание на вопросы эффективности заключаемых менеджментом сделок, рационального использования денежных и товарно-материальных запасов, эффективности управленческой системы, принадлежащей им компании, а также на другие специальные вопросы. Основные задачи внешнего аудитора являются: оценка состояния бухгалтерского учета и финансовой отчетности и проверка достоверности их данных, защита прав собственности.

Внешние аудиторы осуществляют свою деятельность в соответствии со стандартами аудита и основными принципами аудита.

Внутренний контроль — это сложно организованный процесс, который должен быть организован владельцем и руководством компании для противодействия рискам. Наличие четко обозначенных целей является предпосылкой эффективного процесса внутреннего контроля. К основным целям внутреннего контроля относятся: осуществление упорядоченной, этичной, экономичной, эффективной и результативной деятельности; исполнение обязанностей по предоставлению отчетности; соответствие действующим правилам и законодательству; защита ресурсов от утраты, нецелевого использования и ущерба.

Система внутреннего контроля включает пять взаимосвязанных компонентов:

- Среда контроля
- Оценка рисков
- Действия по контролю
- Информация и передача данных
- Мониторинг

Среда контроля является основой всей системы внутреннего контроля, обеспечивая порядок и структурированность. Среда контроля задает тон всей организации, оказывая влияние на понимание контроля ее сотрудниками.

Действия по контролю — это политики и процедуры, созданные для противодействия рискам и достижения целей компании. Для того чтобы действия по контролю были эффективными, они должны быть надлежащими, осуществляться последовательно согласно плану в течение всего периода, быть рентабельными, всесторонними, обоснованными и напрямую связанными с целями мер по контролю. Действия по контролю осуществляются в рамках всей организации на всех уровнях и по всем направлениям. Они включают определенное количество определяющих и предупреждающих действий самого различного характера, например, процедуры санкционирования и одобрения; разделение обязанностей (санкционирование, обработка, учет, пересмотр); контроль прав доступа к ресурсам и учетным записям; проверки, сверки; оценка эксплуатационной эффективности; оценка деятельности, процессов и событий.

Эффективная информация и передача данных являются ключевым аспектом осуществления внутреннего контроля деятельности компании. Исполнителям внутреннего контроля необходим доступ к соответствующей, полной, достоверной, правильной и своевременной информации по внутренним и внешним процессам. Для достижения целей внутреннего контроля необходимо организовать своевременное поступление информации о всех процессах компании.

Внутренний контроль является динамичным процессом, который должен постоянно меняться в соответствии с рисками, возникающими в процессе деятельности предприятия, мониторинг системы внутреннего контроля необходим для обеспечения соответствия действий по контролю изменениям в целях, среде, ресурсах и рисках.

Внедрение внутреннего контроля требует существенной инициативы со стороны владельца компании и тесного взаимодействия с другими сотрудниками, поскольку внутренний контроль обеспечивает механизмы,

необходимые для выявления и мониторинга рисков в разрезе всей организации.

Однако эффективная система внутреннего контроля, если она включена в структуру компании, не зависимо от того, насколько она продвинута и успешно управляема, может обеспечить только достаточную, а не абсолютную, уверенность владельца в достижении задач компании или ее существования. Система может предоставить управленческую информацию об успехах компании, или их отсутствии, в достижении ее целей, но она не может превратить неэффективных действий менеджмента компании.

Таким образом, в случае конфликта интересов владельца бизнеса и руководства (менеджмента) компании система внутреннего контроля не может быть инструментом, позволяющим ограничить злоупотребления либо ошибки на уровне высшего руководства компании. Тем не менее, система внутреннего контроля снижает риски недостижения целей компании, что безусловно соответствует интересам владельца бизнеса.

Вследствие того, что такие распространенные инструменты, как внешний аудит и внутренний контроль не отвечают в полной мере целям владельца бизнеса, возникает необходимость в особом виде контроля – владельческом контроле бизнеса.

Владельческий контроль бизнеса необходим для: повышения устойчивости и эффективности бизнеса и его защищенности, а также для повышения стоимости бизнеса. Владельческий контроль может включать в себя любые оперативные, тактические и стратегические действия, если это необходимо для улучшения бизнеса.

Владелец должен контролировать весь бизнес, но не все в бизнесе. В связи с этим возникает вопрос: как обеспечить необходимую степень контроля бизнеса владельцем, при этом минимизировать временные и финансовые затраты на осуществление контроля. Поэтому процесс создания системы владельческого контроля должен включать в себя несколько этапов:

1. Описание ключевых точек бизнеса, требующих контроля со стороны владельца.

2. Разработка и регламентация мероприятий по осуществлению контроля
3. Осуществление контрольных мероприятий
4. Периодическая оценка эффективности системы владельческого контроля.

В первую очередь необходимо правильно определить внешние факторы, требующие контроля (отношения с контрагентами, конкурентами, регулирующими органами и др.), а также внутренние (ключевые бизнес проекты, показатели операционной деятельности, потенциальные места злоупотреблений со стороны менеджеров), при этом необходимо чтобы количество контролируемых факторов не было избыточным.

Контрольные мероприятия могут выполняться непосредственно владельцем бизнеса, либо может быть создан независимый отдел владельческого контроля бизнеса с непосредственным подчинением собственнику компании. Необходимость создания отдела владельца бизнеса определяется масштабом бизнеса и объемом контрольных процедур. В качестве инструментов контроля могут использоваться: система сбалансированных показателей операционной, финансовой и инвестиционной деятельности.

Важным фактором эффективности системы владельческого контроля является своевременность его осуществления, контрольные мероприятия необходимо осуществлять в режиме реального времени. Кроме этого владельцу компании также необходимо периодически оценивать действующую систему контроля на предмет ее актуальности и возможности обновления в соответствии с меняющимися условиями осуществления бизнеса.

Литература

1. Скамай Л.Г., Федичкин С.А. Подходы к организации владельцем контроля бизнеса// Вестник университета, ГУУ. - 2011. - №26.
2. Скамай Л.Г. Концепция владельческого управления бизнесом// Вестник университета, ГУУ. - 2011. - №26.

СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ФИНАНСОВОЙ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТЕПЛОГЕНЕРИРУЮЩИХ КОМПАНИЙ

Скобелева Елена Викторовна, Болодурина Марина Павловна

кандидаты экономических наук, доценты, Оренбургский государственный университет, г. Оренбург

Гладкова Анастасия Николаевна

Студент, Оренбургский государственный университет, г. Оренбург

SYSTEM PERFORMANCE EVALUATION OF FINANCIAL PERFORMANCE HEAT GENERATION COMPANY

Skobeleva Elena, Candidate of Economic Science, assistant professor of Orenburg State University, Orenburg

Bolodurina Marina, Candidate of Economic Science, assistant professor of Orenburg State University, Orenburg

Gladkova Anastasia, Student of Orenburg State University, Orenburg

АННОТАЦИЯ

Выявлены основные проблемы деятельности субъектов рынка энергосбытовых услуг, проведен анализ фактических значений финансовых показателей деятельности теплогенерирующих компаний. Предложен алгоритм финансовой оценки эффективности деятельности, предполагающий учет степени износа основных фондов, периода инкассации дебиторской задолженности, материалоемкости, рентабельности собственного капитала и изменения экономической добавленной стоимости теплогенерирующих компаний. Его можно взять на вооружение

при разработке методик оценки эффективности компаний различных видов экономической деятельности.

ABSTRACT

The basic problems of activity of subjects of the market in energy services, the analysis of actual values of financial performance thermal generation companies. The algorithm of the financial performance evaluation that take into account the degree of depreciation of fixed assets, accounts receivable collection period, the consumption of materials, return on equity and the change in the economic value added of thermal generation companies. It can be adopted in the development of methodologies to assess the efficiency of companies of various economic activities.

Ключевые слова: электроэнергетика; теплогенерирующие компании; финансовая оценка деятельности; изношенность; рентабельность; экономическая добавленная стоимость; материалоемкость.

Keywords: electricity; thermal generation companies; financial evaluation activities; depreciation; profitability; economic value added; consumption of materials.

Организации энергетического комплекса производят большую долю валового внутреннего продукта. Без их продукции невозможно существование современного общества. Теплогенерирующие компании – гарант стабильного функционирования электроэнергетики и снабжения электроэнергией экономики и населения.

Кроме того, теплогенерирующие компании, акции многих из которых уже обращаются на ММВБ, являются интересным объектом для инвестиций. Осуществляя свою деятельность, они могут выступать и в качестве крупных заемщиков кредитных организаций [1, с. 4].

Для любой компании важна эффективность его деятельности. Чаще всего под показателями финансовой оценки руководители компаний понимают только показатели оценки финансового состояния организации. Между тем финансовая оценка не должна ограничиваться анализом финансового состояния, так как имеющиеся методики анализа финансового состояния и рекомендуемые в них показатели не вполне применимы к анализу деятельности энергосбытовых компаний.

Изменение экономической ситуации приводит к тому, что финансовая оценка эффективности функционирования организации становится все более востребованной. Вместе с тем для целей управлений она должна учитывать специфические особенности вида деятельности конкретной компании.

Специфика финансов теплогенерирующих компаний находит свое отражение в балансе следующим образом:

- доля внеоборотных активов варьируется от 40 до 60%;
- основная часть оборотных активов – дебиторская задолженность;
- основная часть обязательств – кредиторская задолженность;
- долгосрочные кредиты для энергосбытовых компаний не характерны.

Опрос участников отрасли позволил составить перечень проблем теплогенерирующих компаний, к основным из которых относятся:

- частые изменения правовой базы отрасли;

- ограниченность регулирования тарифов в теплоснабжении государством;
- нехватка квалифицированных кадров;
- проблема неплатежей и кассовые разрывы;
- рост себестоимости изготавливаемой продукции;
- низкое значение показателя чистой прибыли;
- физический износ сетевого оборудования и несоответствие пропускных мощностей электросетей растущему спросу.

По оценке экспертов INFOline, на сегодняшний день степень износа мощностей в российском секторе электроэнергетики составляет примерно 65% [7, с. 34].

Непривлекательность отрасли теплотехники для потенциальных инвесторов заключается в том, что наблюдается масштабная задолженность со стороны потребителей, имеющая склонность к непрерывному росту. Главным неплательщиком являются управляющие организации коммунального комплекса, выступающие посредниками между населением и теплоснабжающими организациями.

В целях формирования представления об эффективности деятельности компании в сфере электроэнергетики проанализируем дебиторскую задолженность ОАО «Оренбургская ТГК». Период инкассации дебиторской задолженности ОАО «Оренбургская ТГК» и в отрасли в целом представлен в таблицах 1, 2 [3].

Дебиторская задолженность ОАО «Оренбургская ТГК» за период с 2011 по 2013 г. г. увеличивается в 2 - 3 раза, в то время как рост дебиторской задолженности в отрасли за 2010 – 2013 г. г. в среднем составил 12%. Продолжительные сроки оборачиваемости инкассации дебиторской задолженности теплогенерирующих компаний свидетельствуют о необходимости учета сроков исполнения обязательств контрагентами в процессе оценки эффективности деятельности

Одной из проблем компаний сферы электроэнергетики являлось низкое значение показателя чистой прибыли. Рассмотрим рентабельность деятельности ОАО «Оренбургская ТГК» и других организаций сферы электроэнергетики за 2013 год (таблица 3).

Таблица 1

Период инкассации дебиторской задолженности ОАО «Оренбургская ТГК»

Год	Дебиторская задолженность, тыс. р.	Период оборачиваемости, дн.
2011	1 359 365	57,23
2012	3 512 398	57,66
2013	7 929 767	135,2

Таблица 2

Период инкассации дебиторской задолженности в отрасли

Год	Дебиторская задолженность, млн р.	Период оборачиваемости, дн.
2010	1 420 953	71
2011	1 747 392	70
2012	1 973 505	70
2013	1 982 910	80

Таблица 3

Рентабельность деятельности ОАО «Оренбургская ТГК» и других организаций сферы электроэнергетики в процентах

Год	ОАО «Оренбургская ТГК»	ОАО «Волжская ТГК»	ОАО «ТГК-9»
2012	11,47	0,53	2,81
2013	4,88	3,80	0,31

Можно сделать вывод, что у организаций электроэнергетики рентабельность деятельности является невысокой и варьируется от 0,3 до 5%. Увеличение доли себестоимости продукции на производство электроэнергии и теплоэнергии в выручке приводит к снижению рентабельности деятельности ОАО «Оренбургская ТГК» и ОАО «ТГК-9», но есть и исключения. Так у ОАО «Волжская ТГК» наблюдается значительный рост показателя чистой прибыли и рентабельности деятельности. В связи с достаточно высокой долей себестоимости в выручке следует

рассмотреть структуру затрат компаний электроэнергетики.

Представим структуру затрат ОАО «Оренбургская ТГК» и других организаций сферы электроэнергетики за 2013 год в таблице 4.

Средняя величина затрат на производство продукции по элементам организаций в сфере электроэнергетики представлена в таблице 5 [5, 70].

Таблица 4

Структура затрат ОАО «Оренбургская ТГК» и других организаций электроэнергетики в 2013 году

Показатель	ОАО «Оренбургская ТГК»	Уд. вес, %	ОАО «Волжская ТГК»	Уд. вес, %	ОАО «ТГК-9»	Уд. вес, %
Амортизация, тыс. р.	595 875	4,39	4 119 933	7,38	1 817 448	4,43
Материальные затраты, тыс. р.	10 718 064	78,94	41 690 450	74,7	30 188 953	73,51
Затраты на оплату труда, тыс. р.	920 269	6,78	3 461 162	6,2	2 965 160	7,22
Соц. отчисления, тыс. р.	279 665	2,06	1 045 251	1,87	843 389	2,05
Прочие затраты, тыс. р.	1 064 096	7,84	5 491 396	9,84	5 253 236	12,79
Итого по элементам затрат, тыс. р.	13 577 969	100	55 808 192	100	41 068 186	100

Таблица 5

Затраты на производство продукции в сфере электроэнергетики в 2013 году

Показатель	Затраты на производство продукции	в том числе				
		Материальные затраты	Затраты на оплату труда	Страховые взносы	Амортизация	Прочие затраты
Значение, тыс. р.	4 710 540	2 923 663	647 177	172 420	415 232	552 048
Уд. вес, %	100	62,1	13,7	3,7	8,8	11,7

Данные таблиц 4 и 5 свидетельствуют, что ОАО «Оренбургская ТГК» и другие компании сферы электроэнергетики являются материалоемкими, так как удельный вес материальных затрат в структуре всех затрат составляет 62,1%.

Рассчитаем материалоемкость, характеризующую уровень материальных затрат, приходящийся на 1 р. продукции для организаций электроэнергетики за 2013 год в таблице 6 [2, с. 323].

Таблица 6

Материалоемкость организаций электроэнергетики

Показатель	ОАО «Оренбургская ТГК»	ОАО «Волжская ТГК»	ОАО «ТГК-9»	В сфере электроэнергетики
Материалоемкость, коп.	69,47	70,58	72,54	70,1

Высокая доля материальных затрат в структуре себестоимости продукции теплогенерирующих компаний требует учета показателя материальных затрат, приходящийся на 1 рубль продукции, при оценке эффективности

деятельности.

Оборудование ТЭЦ и тепловых сетей имеет высокую степень износа. В особенности необходимо отметить высокий уровень износа инфраструктуры по выработке

тепла и по его передаче, который устраняется с помощью обновления дорогостоящего и крупногабаритного оборудования. Проанализируем уровень износа основных

средств ОАО «Оренбургская ТГК» и других компаний электроэнергетики за 2012 – 2013 г. г. (таблица 7).

Таблица 7

Изношенность основных средств компаний электроэнергетики. В процентах

Год	ОАО «Оренбургская ТГК»	ОАО «Мосэнерго» (ТГК-3)	ОАО «Кузбассэнерго» (бывш. ТГК-12)	ОАО «ТГК-6»
2012	57,36	64,86	80,81	52,10
2013	60,34	67,28	80,91	57,43

Следует также обратить внимание на наличие высоких удельных расходов на эксплуатацию и ремонт оборудования ТЭЦ из-за его изношенности.

Высокий износ оборудования в отрасли приводит к росту аварийных случаев, создает риск возникновения техногенных катастроф и ставит под угрозу стабильность энергообеспечения целых регионов страны.

В связи с этим при финансовой оценке деятельности любой электроэнергетической компании необходимо учитывать степень изношенности основных фондов.

Выше было отмечено, что для компаний сферы

электроэнергетики не характерно привлечение долгосрочных кредитов.

Эффект финансового рычага у компаний сферы электроэнергетики имеет отрицательные значения, что характеризует неэффективность использования менеджерами возможностей привлечения внешних заемных источников финансирования и собственного капитала.

Значения рентабельности собственного капитала (ROE) ОАО «Оренбургская ТГК» и других организаций электроэнергетики за 2012 – 2013 г. г. представлены в таблице 8 [4, с. 301].

Таблица 8

Рентабельность собственного капитала. В процентах

Год	ОАО «Оренбургская ТГК»	ОАО «Волжская ТГК»	ОАО «ТГК-9»	ОАО «ТГК-6»	ОАО «ТГК-5»
2012	13,95	0,52	3,61	- 1,65	0,35
2013	6,67	3,96	0,35	2,2	1,22

В 2013 г. показатель ROE был достаточно низким и варьировался от 0,5 до 7%. Столь значительное отклонение рентабельности собственного капитала ОАО «Оренбургская ТГК» от показателей других теплогенерирующих компаний объясняется разницей в величине. Небольшая величина собственного капитала ОАО «Оренбургская ТГК» объясняется тем, что компания является непубличной, уставный капитал значительно меньше по сравнению с крупными организациями электроэнергетики. Кроме того, компания занимает небольшую долю рынка энергосбытовых услуг, что подтверждается масштабом ее деятельности. В результате ОАО «Оренбургская ТГК» имеет низкие значения показателей рентабельности собственного капитала на фоне высокой стоимости привлекаемых источников. В связи с этим представляется целесообразным включение в систему финансовой оценки рентабельности собственного капитала.

Для отрасли электроэнергетики характерно низкое значение рентабельности инвестированного капитала, так как значение NOPAT является невысоким вследствие значительной доли себестоимости в выручке и ограниченности регулирования тарифов в теплоснабжении государством, а также высокое значение средневзвешенной цены капитала, что приводит к отрицательной величине экономической добавленной стоимости.

Представленные факторы влияют на экономическую добавленную стоимость (EVA), характеризующую эффективное использование капитала и увеличение стоимости компании, принимающую отрицательные значения.

Проанализируем изменение экономической добавленной стоимости для ОАО «Оренбургская ТГК» и других организаций электроэнергетики в таблице 9 [6, с. 40].

Таблица 9

Экономическая добавленная стоимость за 2012-2013 г. г. В тысячах рублей

Год	ОАО «Оренбургская ТГК»	ОАО «Волжская ТГК»	ОАО «ТГК-9»	ОАО «ТГК-6»
2012	118 723,8	- 739 967 156,8	- 485 980 508,8	- 374 027 673,7
2013	- 834 876,5	- 521 900 332,7	-527 058 277,6	- 322 616 432,2
ΔEVA	- 953 600,3	218 066 824,1	- 41 077 768,8	51 411 241,5

Отрицательные значения EVA характеризуют превышение средневзвешенной цены капитала над рентабельностью инвестированного капитала, что приводит к уменьшению стоимости компаний электроэнергетики в анализируемом периоде. В этом случае собственники теряют вложенный в организацию капитал за счет потери альтернативной доходности, и это может побудить их к принятию решения о переводе своих средств в более эффективный бизнес.

Основными рычагами и факторами управления экономической добавленной стоимостью являются:

- повышение рентабельности предприятия за счет увеличения объема продаж.
- управление стоимостью заемного капитала;
- управление структурой капитала.

Ежегодное изменение экономической добавленной стоимости необходимо учитывать при оценке эффективности деятельности организации в сфере электроэнергетики.

Представим методику финансовой оценки деятельности организации в сфере электроэнергетики. Для этого выделим этапы проведения финансовой оценки.

1 этап. Определяются основные показатели, отражающие основные проблемы деятельности компаний в сфере электроэнергетики:

- период инкассации дебиторской задолженности;
- материалоемкость;
- изношенность ОС;
- рентабельность собственного капитала;
- изменение экономической добавленной стоимости.

2 этап. Выявляются фактические и оптимальные (нормативные) значения определенных ранее показателей. В качестве оптимальных значений могут выступать максимальные (минимальные) значения показателей в отрасли.

3 этап. Каждому показателю присваиваются веса значимости, определяемые экспертным путем.

4 этап. Каждому показателю присваивается балл по 10-балльной шкале в зависимости от соответствия оптимальному (нормативному) значению.

Для показателей рентабельность собственного капитала и изменения экономической добавленной стоимости баллы рассчитываются путем умножения соотношения фактического значения показателя и оптимального (нормативного) значения на максимальный балл — 10.

Если при расчетах получаем балл больше 10, то присваиваемый балл будет равен максимальному баллу — 10, а если получаем отрицательное значение рассчитываемого показателя, то присваиваемый балл равен 0.

По показателям период инкассации дебиторской

задолженности, материалоемкость и коэффициент износа основных средств рассчитываются соотношения фактического значения и оптимального (нормативного) значения, которым присваиваются следующие баллы:

- а) ≤ 1 – 10 баллов;
- б) от 1 до 1,5 – 5 баллов;
- в) от 1,5 до 2 – 2 балла;
- г) ≥ 2 – 0 баллов.

5 этап. Определяется средневзвешенное значение показателя путем умножения веса значимости на присваиваемый балл.

6 этап. Рассчитывается итоговый показатель эффективности — рейтинг организации, который определяется суммой средневзвешенных значений показателей. Чем выше значение рейтинга, тем эффективнее осуществляемая деятельность компанией. Максимальное значение рейтинга соответствует 10 баллам.

Итоговый рейтинг может быть представлен в следующих интервалах:

- от 0 до 3 баллов. Эффективность осуществляемой деятельности организации низкая;
- от 3 до 7 баллов. Эффективность осуществляемой деятельности организации средняя;
- от 7 до 10 баллов. Эффективность осуществляемой деятельности организации высокая.

Проведем оценку эффективности деятельности ОАО «Оренбургская ТГК» по представленной выше методике (таблица 10).

Таблица 10

Система показателей финансовой оценки ОАО «Оренбургская ТГК»

Показатель	Значение	Оптимальное в отрасли или норматив. Знач-е	Вес	Балл	Средневзвешенное знач-е
Период инкассации дебиторской задолженности, дн.	135,2	80	0,2	2	0,4
Материалоемкость, коп.	69,47	70,1	0,1	10	1
Изношенность ОС,%	60,34	60	0,1	10	1
ROE,%	6,67	7	0,3	10	3
ΔEVA, тыс. р.	- 953 600,3	> 0	0,3	0	0
Рейтинг					5,4

Рейтинг ОАО «Оренбургская ТГК» составил 5,4 баллов, что свидетельствует о том, что эффективность осуществляемой деятельности компании средняя. Финансовым менеджерам организации необходимо обратить внимание на показатели, балл которых равен достаточно низок или равен 0.

В заключении следует отметить, что финансовую оценку эффективности деятельности компании необходимо проводить в динамике за несколько лет, а также в разрезе других компаний отрасли для сравнения полученных рейтингов.

Список литературы

1. Ильенков, Д. А. Методика анализа финансового состояния энергосбытовых компаний в процессе либерализации электроэнергетики: автореферат дис.... канд. Эк. наук: 08.00.12. - Москва, 2012. - с. 26.
2. Кольхаева, Ю. А., Филюшина К. Э. Комплексная оценка эффективности функционирования системы теплоснабжения // Проблемы современной экономики, 2012. – № 1. – с. 322-325.

3. ОАО «Оренбургская теплогенерирующая компания». — Режим доступа: <http://www.ortgk.ru>.
4. Скобелева, Е. В. Финансовый менеджмент: учебное пособие для студентов, обучающихся по программам высшего профессионального образования по специальности 080105.65 Финансы и кредит и по направлениям подготовки 080200.62 Менеджмент, 080100.62 Экономика. М-во образования и науки Рос. Федерации, Федер. гос. бюджет. образоват. учреждение высш. проф. образования «Оренбург. гос. ун-т». - Оренбург: Университет, 2013. - с. 336.
5. Статистический сборник «Финансы России» — режим доступа к изд.: http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_51/Main.htm.
6. Пахновская, Н. М. Долгосрочная финансовая политика хозяйствующих субъектов: учебное пособие для студентов, обучающихся по программам высшего профессионального образования по специальности 080105.65 Финансы и кредит и направлениям подготовки 080100.62 Экономика и 080200.62

Менеджмент. М-во образования и науки Рос. Федерации, Федер. гос. бюджет. образоват. учреждение высш. проф. образования «Оренбург. гос. ун-т». - Оренбург: Университет, 2014. - с. 357.

7. Федяков, И. В. Износ оборудования - системная проблема всей электроэнергетической отрасли // Электротехнический рынок, 2011. - № 3. - с. 33-35.

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ ПЛАТЕЖНЫХ КАРТ

Слепцова Екатерина Викторовна

К.э.н., доцент, Кубанский государственный университет, г. Краснодар

Хандримайло Максим Александрович,

магистрант, Кубанский государственный университет, г. Краснодар

TOPICAL ISSUES OF REGULATION OF THE NATIONAL SYSTEM OF PAYMENT CARDS

Sleptsova Ekaterina, Ph. D., associate Professor, Kuban state University, Krasnodar

Hundrimilo Maxim, graduate student, Kuban state University, Krasnodar

АННОТАЦИЯ

Целью исследования, проведенного в статье, является рассмотрение вопросов регулирования национальной платежной системы России. Тема представляется особенно актуальной в связи с действием международных экономических санкций против России и ее финансовых институтов. Создание национальной платежной системы направлено на повышение финансовой безопасности государства. Ключевая роль Банка России и грамотное микро-правовое регулирование должны обеспечить эффективность этой системы.

ABSTRACT

The aim of this study in the article is the consideration of the regulation of the national payment system of Russia. The topic is particularly relevant in connection with the operation of international economic sanctions against Russia and its financial institutions. The creation of a national payment system aimed at enhancing the financial security of the state. A key role of the Bank of Russia and competent economic-legal regulation should ensure the efficiency of the system.

Ключевые слова: национальная платежная система; пластиковые карты; экономическая безопасность; Банк России.

Keywords: national payment system; plastic cards; economic security; the Bank of Russia.

Идея создания и развития национальной системы розничных платежей обсуждается достаточно давно. В документе Центрального банка РФ "Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2009 г. и период 2010 и 2011 гг." указывалось, что одним из направлений политики Центрального банка РФ было создание единой розничной платежной инфраструктуры, национальной системы платежных карт, что необходимо "для обеспечения доступности, эффективности и безопасности розничных платежных услуг" [3]. В 2010 г. Правительство РФ внесло изменения в федеральную целевую программу "Электронная Россия", которые предполагали внедрение универсальной электронной карты (содержащей в себе в том числе платежную функцию), обеспечивающую использование карты в качестве средства доступа к личным банковским счетам граждан и организаций и проведение банковских расчетов через операторов НПС, международные и локальные платежные системы. В 2013 г. в Стратегии развития НПС Центральный банк РФ заявил, что будет содействовать созданию единого розничного платежного пространства (ЕРПП) в РФ, его будущему расширению на территории других стран - членов ЕЭП, ЕвРА з ЭС и СНГ, а в дальнейшем - интеграции созданного ЕРПП с платежным пространством Европейского союза, с целью обеспечения возможности совершения внутривостановых и

трансграничных переводов денежных средств национальных валютах стран, входящих в ЕРПП, вне зависимости от местонахождения клиентов и обслуживающих их операторов по переводу денежных средств [4]. Однако только в 2014 г. была зарегистрирована организация ОАО "НСПК" - оператор национальной системы платежных карт (НСПК).

Однако практические меры по созданию НСПК были приняты в условиях ухудшившейся геополитической ситуации, сложившейся в связи с принятием в состав Российской Федерации Республики Крым. Данное решение привело к введению санкций со стороны США в отношении российских лиц и компаний, в связи с чем 21 марта 2014 г. МПС Visa и MasterCard прекратили обслуживание карт ряда российских банков (ОАО "АБ "РОССИЯ", ОАО "Собинбанк", ОАО "Инвест Капитал Банк", ОАО "СМП Банк"). Заложниками ситуации стали клиенты этих банков - держатели платежных карт: в России для них оказались заблокированными онлайн-платежи и расчеты в магазинах; лица, находившиеся за рубежом, не имели возможности ни снять с карт денежные средства, ни использовать карты для безналичных платежей [2]. 23 марта 2014 г. Visa и MasterCard разблокировали платежные карты ОАО "Инвест Капитал Банк" и ОАО "СМП Банк", однако уже 29 апреля 2014 г. - после введения расширенного санкционного списка США - Visa и MasterCard прекратили обслуживание указанных кредитных организаций.

Так же следует отметить, что МПС и ранее применяли такие санкции. Так, Visa и MasterCard приостанавливали обслуживание карт банков Республики Сербия в период косовской войны. В России МПС ранее также приостанавливали обслуживание платежных карт во время кризиса 1998 г. В декабре 2010 г. Visa и MasterCard заблокировали добровольные поступления средств адрес сайта WikiLeaks.

Указанные события показали слабое место НПС - огромную зависимость от МПС в условиях отсутствия НПС, способной обеспечивать расчеты, прежде всего международные, посредством банковских карт. Данная ситуация свидетельствует о существовании угроз финансовой безопасности РФ, а тот факт, что она использовалась для политического давления на РФ, говорит об важности проблемы.

Поправки в ФЗ "О национальной платежной системе" были разработаны в кратчайшие сроки и направлены на снижение зависимости от международной платежной системы [5]. Целью создания НСПК является обеспечение бесперебойности, эффективности и доступности оказания услуг по переводу денежных средств; в рамках НСПК будут осуществляться переводы денежных средств с использованием национальных платежных инструментов - платежных карт и иных электронных средств платежа, предоставляемых клиентам участниками НСПК в соответствии с правилами НСПК. Пользователями платежных карт являются физические лица, соответственно НСПК преимущественно предназначена для осуществления розничных безналичных расчетов. 27 июля 2014 г., был зарегистрирован оператор НСПК - ОАО "Национальная система платежных карт" (ОАО "НСПК").

Поскольку создание НСПК направлено на обеспечение финансовой безопасности государства, в отношении данной ПС осуществляется специальное правовое регулирование. Один из аспектов такого регулирования заключается в установлении расширенных полномочий Центрального Банка РФ по участию в управлении деятельностью оператора ПС.

Изначально эти полномочия основаны на правах Центрального банка РФ как акционера ОАО "НСПК". Центральный банк РФ в соответствии с ФЗ "О национальной платежной системе" выступил учредителем оператора НСПК - ОАО "НСПК", и на протяжении двух лет со дня государственной регистрации этой организации он будет являться единственным ее акционером. Тем самым государство обеспечило гарантированный запуск проекта и, по сути, единоличное управление им на первоначальной стадии реализации.

Следует отметить, что в отношении прочих платежных систем (за исключением ПС Центрального банка РФ) регулятор исполняет только надзор и наблюдение, которые не предполагают его вмешательства в текущую деятельность их операторов, влияния на принимаемые в ходе такой деятельности решения, однако согласно п. 6 ст. 28 "О национальной платежной системе" представители Центрального банка РФ могут участвовать в составе

коллегиального органа по управлению рисками ПС, но только с правом совещательного голоса и исключительно по инициативе оператора ПС.

Так же важно отметить то, что первоначально рассматривался вариант создания НСПК на базе ПС "Универсальная электронная карта" (ПС "УЭК"), функционирующей под руководством ОАО "Сбербанк России"; вторым активно обсуждаемым вариантом была российская ПС "Золотая Корона", контролируемая группой физических лиц и функционирующая более 10 лет. По мнению многих экспертов создание НСПК на базе действующих ПС сократит временные и денежные затраты. Однако в итоге было принято решение создавать НСПК с чистого листа: 29 июля 2014 г. пресс-служба Центрального банка РФ сообщила, что Межведомственная комиссия по выбору технологической основы НСПК приняла решение о создании технологической основы НСПК на базе построения собственной платформы.

Как учредитель Центральный банк РФ передал ОАО "НСПК" денежные средства в оплату уставного капитала в сумме 500 млн. руб., профинансировав затраты на создание НСПК [1]. Однако важно отметить, что законодатель предусмотрел возможность распределения затрат на НСПК между государством и бизнесом. Так, Центральный банк РФ по истечении двух лет будет вправе продать принадлежащие ему акции ОАО "НСПК". Также уставом ОАО "НСПК" предусмотрена возможность увеличения уставного капитала организации на 4 млрд. руб.

Так же важным фактом является то, что ФЗ "О национальной платежной системе" прямо закреплено, что оператор НСПК имеет организационно-правовую форму открытого акционерного общества. В соответствии с ФЗ "Об акционерных обществах" основные отличительные черты открытых акционерных обществ заключаются в том, что ОАО вправе проводить открытую подписку на выпускаемые им акции и осуществлять их свободную продажу; число акционеров открытого общества не ограничено; в открытом обществе не допускается установление преимущественного права общества или его акционеров на приобретение акций, отчуждаемых акционерами этого общества. Создание юридического лица в форме открытого акционерного общества обеспечивает доступ к средствам неограниченного круга инвесторов, что позволяет финансировать капиталоемкие проекты, а также диверсифицировать риски между широким кругом акционеров. Таким образом, сама организационно-правовая форма оператора НСПК позволяет привлекать значительные объемы финансирования.

Однако следует отметить, что в настоящее время из 37 операторов ПС, зарегистрированных Центральным банком РФ, только 8 имеют форму открытого акционерного общества, при этом семь из восьми - это кредитные организации, и только одна организация (так же как и ОАО "НСПК") не имеет статуса кредитной. Это открытое акционерное общество "Универсальная электронная карта" (ОАО "УЭК"). ОАО "УЭК" является оператором ПС "УЭК". Проект "Универсальная электронная карта" имеет

государственное значение, реализуется под контролем Минэкономразвития России и других уполномоченных органов; Правительство РФ определило ОАО "УЭК" в качестве федеральной уполномоченной организации, осуществляющей функции координатора и оператора проекта по внедрению универсальной электронной карты; ОАО "УЭК" организует взаимодействие участников проекта по внедрению универсальной электронной карты; акционерами ОАО "УЭК" являются ОАО "Сбербанк России", ЗАО "Сбербанк КИБ", ОАО "УРАЛСИБ", ОАО "АК БАРС" БАНК, ЗАО "РТИ Микроэлектроника". То есть данный масштабный проект по созданию и продвижению ПС, имеющей национальное значение, также реализуется на базе организации, имеющей организационно-правовую форму ОАО. Остальные 29 операторов российских ПС имеют организационно-правовые формы закрытых акционерных обществ и обществ с ограниченной ответственностью.

При этом законодатель дает Банку России право распродать принадлежащие ему акции ОАО "НСПК", в том числе с сокращением доли участия регулятора ниже уровня 50% плюс одна акция, хотя первоначально планировалось сохранение за Центробанком РФ доли не менее 50% плюс одна акция. Однако отказ Банка России от преобладающего участия в уставном капитале ОАО "НСПК" принципиально не ограничит полномочия регулятора по управлению оператором.

Таким образом, действующее законодательство дает широкие полномочия Центральному банку РФ на

участие в управлении оператором НСПК и, соответственно, самой ПС. При этом данные полномочия не обусловлены участием регулятора в уставном капитале ОАО "НСПК", как это предусмотрено корпоративным законодательством. Рассмотренные полномочия Центробанка РФ на управление коммерческой организацией закреплены в законе, соответственно имеют не гражданско-правовую, а публично-правовую природу, что предопределено тем значением, которое НСПК имеет для обеспечения финансовой безопасности государства.

Список литературы

1. Банк России два года будет не вправе продавать акции национальной платежной системы. // Информационное агентство России. 22.04.2015. [электронный ресурс] <http://itar-tass.com/ekonomika/1139378>.
2. Зубков И. Карты сдали // Российская газета. 24.03.2014. [электронный ресурс] <http://rg.ru/2014/03/21/visa-site.html>.
3. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2009 г. и период 2010 и 2011 гг. (утв. Банком России) // Вестник Банка России. 14.11.2008. N 66.
4. Стратегия развития национальной платежной системы (одобрена Советом директоров Банка России 15.03.2013, протокол N 4) // Вестник Банка России. 27.03.2013. N 19.
5. Федеральный закон от 27.06.2011 N 161-ФЗ "О национальной платежной системе".

ПРИМЕНЕНИЕ МАРКЕТИНГОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ПРОЦЕССЕ СБЫТА БЫТОВОЙ ЭЛЕКТРОННОЙ ТЕХНИКИ

Андреева Ксения Викторовна

Магистрант 2 курса, Санкт-Петербургский государственный торгово-экономический университет

г. Санкт-Петербург

Смирнов Андрей Борисович

к.экон.н., доцент, Санкт-Петербургский государственный торгово-экономический университет

г. Санкт-Петербург

APPLICATION OF MARKETING TECHNOLOGIES IN THE CONSUMER ELECTRONIC SALES

Andreeva Ksenia Viktorovna, 2nd year Master of St. Petersburg State Trade and Economic University, St. Petersburg

Smirnov Andrey Borisovich, Candidate of Science, associate professor of St. Petersburg State Trade and Economic University, St. Petersburg

АННОТАЦИЯ

В связи с появлением значительного числа новых каналов сбыта, процесс продажи электронной бытовой техники значительно изменился. В реализации рыночно-ориентированной концепции главная роль отводится каналам реализации, которые связывают производителя с потребителями. Данная связь направлена на возможность производителя контролировать всю цепочку взаимодействия с потребителями. Целью сбытовой конкуренции на рынке является предложение потенциальным контрагентам новых условий сотрудничества, которые заставят их сосредоточиться на продвижении товара поставщика.

ABSTRACT

In connection with the emergence of a significant number of new distribution channels, the sales process of electronic appliances has changed significantly. The implementation of market-oriented concepts play a central role marketing channels

that link the products to consumers. This communication is directed to the possibility of the manufacturer to control the entire chain of customer communication. The aim of marketing competition in the market is to offer prospective counterparties new terms of cooperation, which will force them to focus on promoting a product supplier.

*Ключевые слова: каналы сбыта; рынок бытовой техники; сбытовые стратегии; интернет-магазины.
Keywords: distribution channels; home appliances market; marketing strategy; online shopping.*

Развитие рынка, как совокупность отношений товарного обмена представляет собой чрезвычайную историческую важность, поскольку происходит развитие не только производства, но и всех последующих элементов цепочки (распределение, обмен, производство). Развитие в этом случае происходит и в смежных рынках, включая и финансовый, и рынок труда и т.д. [1, с.58]

Это утверждение верно и для рынка бытовой электронной техники. Действительно, с развитием производства бытовой электронной техники появляются новые распределительные каналы, или поддерживаются прежние каналы, цепочки распределения усложняются, вовлекая все новых участников, которые, в свою очередь, взаимодействуют не только на данном конкретном рынке, но могут существовать на стыке различных рынков. В то же время, для производства бытовой электронной техники необходимы новые детали, технологии, материалы, что приводит к развитию смежных производственных рынков. Эти детали, технологии материалы необходимо продвигать на данное производство, что выступает следствием появления новых распределительных каналов, посредников, дилеров и т.д.

Обмен на рынке бытовой электронной техники, равно, как и на других рынках приводит к развитию не только товарно-денежных отношений в натуральной форме, но и к развитию кредитных отношений. Примером может выступать предоставление кредитов в месте покупки бытовой электронной техники. То есть, банки заключают договоры с магазинами и продвигают свои кредитные продукты.

Естественно, что товары требуют продвижения, что приводит к появлению множества рекламных фирм, появляются отделы маркетинга в компаниях. Это факт способствует вовлечению все новых связей, развивающихся вследствие развития рынка бытовой электронной техники. Например, появление рекламного агентства ведет к потреблению с его стороны отсутствующих товаров – красок, бумаги, технологий и т.д.

Россия уже достаточно крепко стоит на ногах и перестала быть бедной страной, что сказывается и на потребительских настроениях. По мере роста доходов, изменяются и потребительские предпочтения, которые имеют тенденцию к тяготению более дорогих, функциональных и брендовых моделей.

Требования покупателей становятся все более высокими – и к качеству бытовой электронной техники, и к сервису, что, в свою очередь, способствует развитию новых технологий производства и сопутствующих услуг.

При этом, не только стоимость выступает самым важным фактором принятия решения о покупке. Важным критерием выбора выступает теперь совокупность факторов – цена, качество, полезность, производитель, сервис и т.д.

Процесс продажи электронной бытовой техники также значительно изменился в связи с появлением значительного числа новых каналов сбыта, включая гипермаркеты, супермаркеты, торговые центры и т.д., которые предлагают потребителям более высокий уровень обслужи-

вания и широкий ассортимент разнообразных моделей. Сетевой торговле на сегодняшний день принадлежит порядка 40% всего рынка бытовой электроники, но дальнейшая структуризация рынка может привести к увеличению доли крупных ритейлеров до 60%.

Основными факторами, которые способствуют завоеванию рынка сетевыми игроками являются – крупные форматы торговли, широкий ассортимент, сервис, развитие программ лояльности, рекламные акции.

В крупных городах, прежде всего, в Москве и в Санкт-Петербурге, продажи бытовой электроники отличаются более высокими темпами, что связано с более высокими доходами населения. Соответственно, именно в этих городах спрос на более дорогую бытовую электронику значительно выше. К примеру, на общем рынке бытовой техники, на долю Москвы приходится порядка 20% продаж.

Однако, постепенно разрыв между региональными и столичными рынками бытовой электроники постепенно сокращается вследствие входа крупных торговых сетей на периферийные рынки.

В то же время, продавцы электроники и бытовой техники работают в условиях высокой конкуренции и для того, чтобы предлагать низкие цены, им приходится быть прибыльными за счет других категорий: аксессуаров, крупной бытовой техники и т.д. Также, для того, чтобы традиционным операторам представить максимальный ассортимент, нужны большие площади или on-line. За последние два года в сеть вышли все крупнейшие операторы, создав свои собственные on-line-магазины или связку «классическая розница плюс интернет-проект» (примером выступает «ДНС» и «ТехноПоинт»). Чтобы быть лидером рынка и наращивать свою долю, нужно быть интересным и для тех, кто привык покупать традиционным способом, так и для тех, кто хочет покупать в интернете. «Чистой» розницы, практически не осталось, разве что есть какие-то небольшие игроки в регионах. Но традиционные ритейлеры в сеть выходят осторожно, сегодня доля on-line продаж у них, как правило, не превышает 10%.

Как для традиционных операторов, так и для крупных интернет компаний, интернет – работа на перспективу, игроки здесь не зарабатывают или зарабатывают мало. Настоящая конкуренция, начнется, когда «рынок избавится от «серого» товара, доля которого в сети составляет как минимум 50%». В перспективе будет наблюдаться очищение рынка в течение трех-пяти лет, количество интернет-магазинов сократится в разы. Например, в Китае еще несколько лет назад были десятки тысяч интернет-компаний, сейчас пять крупнейших игроков контролируют 80% рынка.

По мере того, как увеличивается конкуренция и происходит насыщение рынка бытовой электроники, увеличивается и значимость сбытовой функции компаний. Производителям приходится переходить от концепции, являющейся производственно-сбытовой, к концепции маркетинга рыночно-ориентированной. В реализации рыночно-ориентированной концепции главная роль отводится каналам, которые связывают производителя с

потребителями. Данная связь направлена на возможность производителя контролировать всю цепочку взаимодействия с потребителями. При этом, основное внимание уделяется, помимо самого процесса продажи, предоставлению потребителям таких ценностей, которые являются уникальными и не могут быть получены у других производителей или продавцов. В качестве продавца покупатель выбирает ту компанию, которая способна предоставить наилучшую комбинацию ценностей.[2,с.142]

Реализации бытовой электроники способствует наличие сбытовых сетей. Сбытовая сеть представляет собой совокупность контрагентов, которые на условиях добровольности принимают участие в процессе предоставления товаров и услуг потребителям. Как и на других рынках, рынок бытовой электроники имеет следующие организационные формы каналов распределения: традиционный, вертикальный, горизонтальный и многоканальный.

Сбытовые стратегии на рынке бытовой электроники имеют двух основных адресатов — покупателей и контрагентов (посредников). Соответственно сбытовые стратегии связаны либо с охватом рынка сбыта продукции (выбором каналов сбыта), либо с коммуникациями (взаимоотношениями внутри каналов сбыта).

При продвижении бытовой электроники применяются стратегия «проталкивания» и стратегия «вытягивания».

Стратегия «проталкивания» предполагает деятельность по продвижению, адресованную только представителям распределительной системы, следующим в канале

распределения сразу же за производителем, с целью склонить их «довести» продукт до конечного потребителя. Стратегия «вытягивания» – деятельность организации, направленная на продвижение продукта, адресована конечным потребителям, которые при желании купить продукт начинают его требовать от представителей распределительной системы, которые в свою очередь обращаются к производителю.[3,с.74]

Эффективность сбыта — это наличие и структура потребительского спроса. Никакие, даже самые привлекательные, условия не удержат контрагентов в сбытовой сети поставщика, если товар не востребован потребителями или существенно проигрывает аналогам конкурентов. Поэтому цель сбытовой конкуренции на рынке бытовой электроники заключается в том, чтобы предложить потенциальным контрагентам такие условия сотрудничества, которые заставят их сосредоточиться на продвижении товара поставщика в ущерб товарам его конкурентов.

Список литературы

1. Основы предпринимательской деятельности: Маркетинг: Учебное пособие / Под ред. В.М. Власовой. - М.: Финансы и статистика, 1999. - 240 с.
2. Управление взаимодействием в системе сбыта: теория, методология, стратегии. –СПб.: Политехника-сервис, 2011.–289 с.
3. Дибб С, Симкин Л., Брэдли Дж. Практическое руководство по маркетинговому планированию. - СПб.: Питер, 2006.-256 с.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ВНЕДРЕНИЯ НОВОЙ СИСТЕМЫ ПРЕМИРОВАНИЯ В СТРУКТУРЕ МЕРОПРИЯТИЙ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА (НА ПРИМЕРЕ ООО ГЛК-РОСТОВ-НА-ДОНУ))

Сударкина Харитина Владимировна

*кандидат философских наук, старший преподаватель, Южный федеральный университет
г. Таганрог*

Кихтенко Елена Ивановна

клиент-менеджер, ООО «ЭкспертС», г. Таганрог

EFFICIENCY OF INTRODUCTION OF NEW SYSTEM OF AWARDED IN STRUCTURE OF ACTIONS FOR IMPROVEMENT OF MOTIVATION OF THE PERSONNEL (ON THE EXAMPLE OF THE COMPANY «ROSTOV-ON-DON»)

*Sudarkina Kharitina, candidate of philosophical sciences, senior lecturer, Southern Federal University, Taganrog
Kikhtenko Elena, client-manager, limited liability company «ExpertS», Taganrog*

АННОТАЦИЯ

Авторы статьи реализовали исследование возможностей совершенствования и управления системой мотивации персонала посредством внедрения новой системы премирования. Осуществлена оценка эффективности внедрения новой системы премирования персонала в ООО «ГЛК-Ростов-на-Дону».

ABSTRACT

Authors of article carried out research of opportunities of improvement and management of motivation of the personnel of system by means of introduction of new system of awarding. The assessment of efficiency of introduction of new system of awarding of the personnel in the «Rostov-on-Don» company is carried out.

Ключевые слова: мотивация персонала; система премирования; экономическая эффективность; материальная мотивация; нематериальная мотивация; абсолютная эффективность; относительная эффективность.

Keywords: motivation of the personnel; system of awarding; economic efficiency; material motivation; non-material motivation; absolute efficiency; relative efficiency.

Мотивация персонала имеет важное, если не главное, значение в процессе управления предприятием. Именно мотивация призвана активизировать главный ресурс любой организации – ее сотрудников. Основной и конечной целью управления мотивацией персонала, как и любого другого вида управления на предприятии, является повышение прибыли. Именно поэтому так важна заинтересованность руководителей в выявлении причин и мотивов, побуждающих людей работать в интересах организации с полной самоотдачей.

Все мероприятия, составляющие систему мотивации персонала в организации, в конечном итоге преследуют одну цель – повышение прибыли.

Поэтому, после этапа разработки мер по усовершенствованию системы мотивации работников, необходимо перейти к следующему этапу – расчету и прогнозированию экономической эффективности предложенных мероприятий.

Однако даже признанные исследователи в области менеджмента отмечают, что невозможно со стопроцентной вероятностью спрогнозировать результат любых управленческих решений, применяемых в организации, в том числе и последствия управления мотивацией на предприятии.

Целью настоящей статьи является исследование возможностей совершенствования и управления системой мотивации персонала посредством внедрения новой системы премирования. В качестве объекта исследования выбрано общество с ограниченной ответственностью «ГЛК-Ростов-на-Дону» – молодая, развивающаяся организация, которая была основана в 2009 г. И представляет собой сеть магазинов оптово-розничных продаж (торговое название «Планета книг»). ООО «ГЛК-Ростов-на-Дону» предлагает тысячи наименований: книжная продукция, канцелярские товары, детские игрушки, сувениры. Регулярно обновляется сезонный ассортимент (подарки к праздникам, школьные принадлежности). Ведущим направлением продаж является книжная продукция. Оптовые продажи ведутся только по книжной продукции и игрушкам, выпускаемым под брендами книжных издательств, и только в главном офисе.

Система мотивации сотрудников ООО «ГЛК-Ростов-на-Дону» строится, преимущественно, на материальных методах. Нематериальная мотивация в организации представлена двумя категориями методов – поощрительными (перспективы карьерного роста) и порицательными (устный выговор). Нами осуществлен анализ состояния системы мотивации в ООО «ГЛК-Ростов-на-Дону», который позволяет констатировать что:

1. Несмотря на сравнительно небольшую историю деятельности, предприятие достигло больших масштабов и завоевало прочное положение на рынке;
2. Проанализировав структуру персонала в организации в динамике, методы подбора, адаптации и высвобождения работников, мы выяснили, что в ООО «ГЛК-Ростов-на-Дону» взаимодействие между подразделениями строго не регламентированы. Вместе с тем, к подбору персонала, его адаптации руководство компании относится всерьез и весьма грамотно;

3. Благодаря проведенному анкетированию всего трудового коллектива, удалось установить достоинства и недостатки существующей системы мотивации в ООО «ГЛК-Ростов-на-Дону», а также определить основные направления ее совершенствования;

4. Для ООО «ГЛК-Ростов-на-Дону» был разработан комплекс мероприятий, направленных на улучшение системы мотивации и повышение производительности труда работников компании. Одним из рекомендованных нами направлений совершенствования мотивации являются меры, направленные на повышение удовлетворенности работников способом начисления премии. Экономический эффект от реализации рекомендованного к внедрению способа начисления премии, по нашим расчетам, составит 30000 руб. в год. Считаем такой эффект весьма убедительным, учитывая, что за основу расчетов был взят показатель, предполагающий минимальный ожидаемый эффект.

Социальный эффект, на наш взгляд, должен выразиться в повышении общей удовлетворенности персонала, лояльности к руководству, улучшении психологического климата в организации, что, несомненно, благотворно повлияет на производительность труда.

Рассмотрим ожидаемый социально-экономический эффект от предложенных мероприятий по совершенствованию системы мотивации в ООО «ГЛК-Ростов-на-Дону».

Исходя из вышесказанного, мы вынуждены признать, что экономический эффект от таких предложенных нами мер по усовершенствованию системы мотивации в ООО «ГЛК-Ростов-на-Дону», как предоставление одного дополнительного отпуска сотрудникам-студентам, оплата обучения сотрудников, публикации о лучших работниках на корпоративном сайте, проведение мероприятий тимбилдинга, можно оценить только после внедрения названных мер в практику предприятия. Так целесообразность затрат от предоставления дополнительного оплачиваемого отпуска сотрудникам-студентам можно определить только после сравнительного анализа производительности труда этих работников до сессии и после ее окончания, а также после того, как этот сотрудник получит диплом об образовании.

Впрочем, среди предложенных нами методов совершенствования системы мотивации, есть метод, экономическую эффективность которого есть возможность обосновать до его внедрения. Речь идет о совершенствовании системы премирования. Для экономического обоснования данного метода применим такой способ, как количественная оценка эффективности премирования.

ООО «ГЛК-Ростов-на-Дону» довольно крупная компания, имеющая в своей организационной структуре шесть подразделений, четырем из которых начисляется премия по итогам каждого месяца. Рассчитаем эффективность новой системы премирования на примере отдела оптовых продаж.

Для начала определим эффективность существующей системы начисления премии в компании.

Объем продаж в данном отделе ООО «ГЛК-Ростов-на-Дону» в 2013 году в среднем в месяц составлял 1 000 000 руб. (Убаз), а в 2014 году – 1 200 000 руб. (Удост).

Значение изменения показателя эффективности премирования (Эден) составляет:

$$\text{Эден} = 1200000 - 1000000 = 200000 \text{ руб.}$$

Средняя премия по показателю «Продажи» в отделе оптовых продаж составляет 5000 руб., в 2013 и 2014 году, в подразделении работает 3 менеджера по продажам. Отсюда следует, что общая сумма премий (П) будет составлять: $P = 5000 \times 3 = 15000$ руб.

Теперь рассчитаем абсолютную эффективность (Эабс) системы премирования:

$$\text{Эабс} = 200000 - 15000 = 185000 \text{ руб.}$$

Далее рассчитаем относительную эффективность системы премирования (Эотн):

$$\text{Эотн} = 200000 / 15000 = 13,33\%.$$

На втором этапе расчетов определим оценку новой системы премирования.

Величина изменения среднемесячного показателя объема продаж за 2013-2014гг. составляет 200000 руб. Если предположить, что этот показатель в 2015 году увеличится хотя бы на 5% (минимальный ожидаемый эффект), то результат будет следующим:

$$\text{Эден}' = 200000 + 5\% = 210000 \text{ руб.}$$

Вследствие введения новой системы премирования общая максимально возможная сумма премий по показателю «Продажи» в отделе составит:

$$P' = 7500 \times 3 = 22500 \text{ руб.}$$

Тогда вычислим абсолютную и относительную эффективность:

$$\text{Эабс}' = 210000 - 22500 = 187500 \text{ руб.}$$

$$\text{Эотн}' = 210000 / 22500 = 9,33\%.$$

Далее сравним: абсолютная эффективность до введения новой системы премирования составляла: 185000 руб., разница составляет:

$$187500 - 185000 = 2500 \text{ руб.}$$

При существующей системе премирования показатель относительной эффективности составлял 13,33%, следовательно, разница составляет:

$$13,33 - 9,33 = 4\%.$$

Из приведенных расчетов видно, что предложенная система премирования экономически более выгодна по сравнению с действующей в ООО «ГЛК-Ростов-на-Дону» даже, если эффект от ее внедрения будет минимальным и составит 5%.

В рамках настоящего исследования осуществлена оценка эффективности внедрения новой системы премирования персонала в ООО «ГЛК-Ростов-на-

Дону». Ввиду ее обоснованности и экономической целесообразности, необходимость ее использования в стратегии совершенствования системы управления мотивацией на данном предприятии не вызывает сомнений.

Считаем целесообразным применить новый способ начисления премии в каком-либо одном структурном подразделении. Этот шаг позволит оценить практический результат нововведения, и в зависимости от того, окажется ли этот результат удовлетворительным, либо распространить новую систему премирования на остальные отделы, либо скорректировать ее с учетом практически полученных показателей.

Очевидно, что рекомендованные нами мероприятия по улучшению системы мотивации в ООО «ГК-Ростов-на-Дону» окажут позитивное воздействие на функционирование организации в целом.

РОЛЬ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ В СТРАТЕГИИ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

Тимофеева Юлия Владимировна

Магистр, Санкт-Петербургского государственного экономического университета

The role of intellectual property in the import substitution strategy

Timofeeva Yulia Vladimirovna, Masters St. Petersburg State University of Economics

АННОТАЦИЯ

В статье рассматривается интеллектуальная собственность и ее значение в стратегии импортозамещения. Факторы, определяющие необходимость использования импортозамещающей стратегии совместно с объектами интеллектуальной собственности.

ABSTRACT

Intellectual property is considered at the article and in its meaning of import substitution strategy. Also the factors which are necessary of using import substitution strategy together with the intellectual property are considered at the article as well.

Ключевые слова: интеллектуальная собственность; стратегия импортозамещения; технология; гиперконкуренция; глобализация.

Keywords: intellectual property; import substitution strategy; technology; hypercompetition; globalization.

В условиях глобализации мировой экономики, роста взаимозависимости и взаимосвязи национальных экономик, государство находится в уязвимом положении, ослабевает внутренний и внешний суверенитет, снижается национальная и экономическая безопасность. Для решения этой проблемы государство принимает активное участие, где правительство, с одной стороны, вынуждено применять различные методы защиты отечественного производителя от иностранного конкурента внутри страны, с другой стороны, контролировать направления развития отечественных отраслей, обеспечивающих безопасность страны, путем стимулирования инновационных технологий, создавая условия к интенсификации процессов импортозамещения. Данные методы позволяют повысить уровень национального производства и его конкурентоспособность на внутреннем и внешних рынках, что приведет экономику страны к повышению темпов экономического роста.

Под глобализацией по определению экспертов Международного валютного фонда, понимается, растущая экономическая взаимозависимость стран всего мира в результате возрастающего объема и разнообразия трансграничных транзакций товаров, услуг и международных потоков капитала, а также все более быстрой и широкой диффузий технологий. [4]

Ускоренный процесс глобализации начинается с появления первого Интернет-браузера в 1994г. и возможностью свободного доступа в Интернет. В связи с этим на рынок растет количество участников (фирм), где каждая компания стремится занять устойчивое положение на мировой арене. Этот процесс глобального развития, породил ситуацию гиперконкуренции. В условиях гиперконкуренции, экономика трансформируется в инновационную экономику, так как обостряется конкуренция и рынок должен максимально быстро реагировать на динамику изменений определенных рынков, используя совершенные технологии при производстве национальной продукции. В основе произведенного и впоследствии реализованного продукта или услуги лежит знание, которое является сущностью объекта интеллектуальной деятельности, которое само по себе становится объектом торговли. Коммерциализация объектов интеллектуальной собственности, способствует инновационному развитию страны ее экономическому росту, повышение научно-техническому потенциалу, росту наукоемкого конкурентоспособного технически сложного промышленного производства. Таким образом можно сказать, что в основе глобализации лежит гиперконкуренция, которая стимулирует рост международного рынка объектов интеллектуальной собственности. [3]

Рост национальной системы НИОКР заключается в генерации знаний. Знания, по мнению ученых Кравеца И. и Семенова М. это сущность, которая проявляется в процессе комбинации информации и технологии, и имеет общественную ценность. Знание является объектом торговли, выраженного в технологиях. Понятие технология имеет множество определений. В широком смысле технология представляет собой объем знаний, состоящий из методов, приемов, последовательных процедур, которые можно использовать для производства товаров и услуг из экономических ресурсов.

Стратегия импортозамещения тесно переплетается с рынком интеллектуальной собственности. Для произ-

водства инновационного продукта, необходимо использование наукоемких сложных технологий. Это обусловлено тем, что объекты интеллектуальной собственности, являются ключевым источником инноваций и основным фактором инновационного экономического роста.

Импортозамещение, представляет собой совокупность экономической стратегии и промышленной политики, которая заключается в том, чтобы заместить товары заграничного производства отечественной, высокотехнологичной и конкурентоспособной продукцией, с последующей реализацией на мировой рынок, которая должна превосходить по качеству и эффективности импортные продукты, на основе новых знаний и технологий. Данная стратегия импортозамещения опирается на развитие национального производства в целом, повышение качества производимого товара, технологий, применяемых на предприятиях и развитии инноваций. [1]

Особенность взаимосвязи стратегии импортозамещения и объектов интеллектуальной собственности заключается в том, что объекты интеллектуальной собственности выступают как фактор производства, в основе которого лежит стратегический ресурс, обеспечивающий международное конкурентное преимущество как для фирмы, так и для государства в целом. Стимулирование и развитие науки является одним из элементов успешной реализации стратегии импортозамещения. Повышение конкурентоспособности импортозамещающей продукции осуществляется за счет внедрения высоких технологий, использования современных энергосберегающих технологий, новейшего оборудования. Эта концепция строиться, не только на защите внутреннего рынка, а также на расширении экспортных границ. [2]

Импортозамещение в основе которого лежит использование объектов интеллектуальной собственности, в виде инноваций, разработок, технологий позволяет формировать новые отрасли и производства, создать качественный продукт, развивать научные исследования, совершенствовать подготовку кадров, увеличивать поступления налогов в бюджет государства. Производство инновационных продуктов, влечет за собой повышение уровня развития технологии и производства высококачественной технологической продукции, увеличение квалифицированных специалистов. В этом случае, наблюдается повышение темпов экономического роста, следовательно, развивается рынок и конкуренция. В связи с этим, складывается стабильная социально-политическая и экономическая ситуация в стране и как следствие, улучшение благосостояния и повышение национальной безопасности страны.

Литература

1. Бурко Р. А. Роль импортозамещения в экономике России // Молодой ученый – 2013. - № 11.
2. Быкова О., Сулова С. Логистический трансфер технологии как метод диффузии инноваций // Инновации – 2011. - № 8
3. Дьяконова С. Н. Макаров Е. И., Интеллектуальная собственность как реализованная инновация // Инновации – 2012. - № 2
4. Дятлов А.С. Инновационная реиндустриализация экономики России в условиях усиления гиперконкуренции на мировых рынках // Инновационная экономика – 2014. - № 9
5. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь // 2014.

ОРГАНИЗАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ И ФОРМИРОВАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЛЯ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Тускаева Залина Руслановна

кандидат экон. наук, доцент, Северо-Кавказский горно-металлургический институт (ГТУ)

г. Владикавказ

Хамиков А.А.

асс., Северо-Кавказский горно-металлургический институт (ГТУ) г. Владикавказ

ORGANIZATIONAL ACTIVITIES AND FORMATION INDICATORS TO MEASURE COMPETITIVENESS OF THE BUILDING ORGANIZATIONS

Tuskaeva Zalina Ruslanovna, candidate ehkon. Sciences, Associate Professor, North Caucasus Mining and Metallurgical Institute (GTI) in Vladikavkaz,

Hamikoev AA ass., North Caucasus Mining and Metallurgical, Institute (GTI) in Vladikavkaz

АННОТАЦИЯ

В статье предложены организационные показатели, которые отражают уровень конкурентоспособности строительной организации по одному из направлений оценки ее деятельности.

ABSTRACT

The paper suggests institutional indicators that reflect the level of competitiveness of a construction company in one of the areas of assessment of its activities.

Ключевые слова: конкурентоспособность, показатели

Key words: competitiveness, indicators

Проблема повышения конкурентоспособности строительного предприятия становится все более актуальной. Рыночная ситуация во многом зависит от состояния и результатов конкурентной борьбы. В период развития рыночной экономики определяется необходимость формирования показателей, которые повысят уровень конкурентоспособности строительной организации [1, с. 271].

Для оценки конкурентоспособности предлагаются следующие организационные показатели:

1. Обеспеченность строительными машинами и механизмами X_1 :

$$X_1 = N_m / N_1$$

Где N_m – число объектов, обеспеченных строительными машинами и механизмами возводимые строительной организацией;

N_1 – число объектов, возводимые строительной организацией.

При $X_1=1$ можно утверждать, что организация обеспечена строительными машинами и механизмами на 100%. Парадоксально, но если в прежние времена строительные машины и механизмы являлись ресурсом, ограничивающим возможности строительной организации, то сейчас в некоторых случаях избыток наличного парка машин ухудшает финансовые показатели деятельности строительных организаций. Организации, не имеющие собственной базы, не испытывают трудностей такого рода, хотя это не исключает возникновения других [2, с. 59].

2. Обеспеченность квалифицированными рабочими кадрами X_2 :

При учете уровня обеспеченности кадрами необходимо учитывать использование календарного времени за год.

$$X_2 = N_p / N_2$$

Где N_p – число объектов полностью обеспеченных квалифицированными рабочими кадрами рассматриваемой организации;

N_2 – общее число объектов рассматриваемой организации.

При $X_2=1$ наблюдается обеспеченность строительной организации квалификационными рабочими кадрами, что также увеличивает конкурентоспособность.

Следует отметить, что большая текучесть кадров сказывается на уровне обеспеченности строительных организаций квалифицированными рабочими кадрами, специалисты уходят в частные структуры, занимаются обслуживанием индивидуальных заказчиков при строительстве частных домов [3, с. 61].

3. Удельный вес объектов, обеспеченных проектно-сметной документацией

Очень важным представляется вопрос о составе, порядке и времени разработки проектно-сметной документации (ПСД). В настоящее время не разрабатываются детально ни ПОС, ни ППР. В основном в строительных организациях разрабатывается лишь ППР на работу крана. Сокращены отделы, службы, группы, занимающиеся вопросами ПСП.

В мировой практике существует опыт параллельного строительства и проектирования. На основе анализа деятельности строительных организаций был рассчитан коэффициент своевременности обеспечения объектов ПСД:

$$X_3 = N_n / N_3$$

где N_n – удельный вес объектов, обеспеченных к началу строительства ПСД;

N_3 – общее количество возводимых объектов.

При $X_3=1$

4. Обеспеченности материалами и конструкциями:

$$X_4 = N_k / N_4$$

Где N_k – число объектов, своевременно обеспеченных строительными материалами и конструкциями;

N_4 – число объектов, возводимых строительной организацией.

5. Уровень четкости взаимодействия с участниками строительства

Оценить этот показатель представляется довольно сложным. Можно попытаться его оценить через какие-либо временные характеристики (по времени утверждения, согласования, подписания договора, по соблюдению сроков выполнения взаимных обязательств, по применению санкций и т. д.). Собрать данные, характеризующие четкость взаимодействия участников строительства, оказалось сложным. Неплатежеспособность инвестора "благополучно" сказывается на результатах деятельности строительных организаций.

В настоящее время четко реализуется лишь положение о получении заказчиком авансовых платежей в размере 30% от стоимости выполняемых подрядных работ. Только после получения этой суммы заключается договор.

Определить количественно показатель уровня взаимодействия с участниками строительства можно через применение системы санкций:

$$X5 = 1 - Nc / N5$$

Где Nc – число объектов, при сооружении которых применены санкции;

N5 – общее число объектов, возводимые строительной организацией.

6. Степень резервирования мощностей:

Большую роль в решении проблемы обеспечения гибкого реагирования строительных организаций на ускоренное обновление производства, а также на изменение внешних и внутренних условий их функционирования, должно играть создание соответствующих организационных систем. Необходимо отметить, что вопросам повышения гибкости организаций в капитальном строительстве уделяется значительное внимание в развитых странах.

Под организационной гибкостью понимается способность строительных систем адаптироваться к изменяющимся условиям без значительного увеличения затрат времени или ресурсов, необходимых для достижения запланированной цели.

В настоящее время задачи повышения гибкости в строительных организациях решаются не комплексно, без взаимоувязки их на всех уровнях, начиная от технологического и заканчивая инвестиционным. Такой подход приводит к определенным диспропорциям в структуре системы, к различного рода сбоям в договорных отношениях между участниками производства и инноваций, что снижает общую эффективность строительного комплекса.

В капитальном строительстве сокращается продолжительность использования строительных материалов, деталей и конструкций, продолжительность службы строительной техники, изменяется структура подрядных работ на территории, происходят другие количественные и качественные изменения, что влечет за собой необходимость гибкого реагирования в организационных системах.

Компенсировать такие потери можно соответствующим повышением готовности строительной системы к изменениям за счет создания резервных мощностей, повышением готовности рабочих мест, структурных преобразований и т. д. Для полной ликвидации потерь, вызываемых изменениями, в строительной системе необходимо создавать компенсаторы в размере 23–25% производственной мощности. Примерно такого размера мощности резервируются и в развитых странах, что признается одним из главных факторов их высокой гибкости.

Для количественного определения этого показателя не удалось собрать достаточно подробный материал. Эта проблема не находит должного отражения в деятельности строительных организаций. По этой причине оценка данного показателя деятельности строительной организации может быть достаточно приближенной. За основу при расчете данного показателя приняты данные о создании резервных мощностей за счет парка строительных машин:

$$X6 = (Mp2 / Mtr - 1) / 0,25$$

Где Mp2 – реальный (возможный) объем выполняемых работ по наличному парку машин, в маш.-час.;

Mtr – требуемый объем в маш.-час. на выполнение всего объема работ;

0,25 – нормативная величина резервирования средств.

7. Уровень сборности строительства (индустриальность строительства):

Для определения этого коэффициента по отдельным объектам была использована формула:

$$X7 = \frac{\sum_{n=1}^k (C_{cb} / C)_n}{Q}$$

Где (C_{cb}/C)_n – отношение сметной стоимости сборных деталей и конструкций заводского изготовления ко всей сметной стоимости материалов, полуфабрикатов, деталей и конструкций;

Q – общее число рассматриваемых объектов.

Рассмотренные коэффициенты организационных показателей, позволяют не только оценить конкурентоспособность строительной организации, но и выявлять слабые стороны в ее практической деятельности и принимать обоснованные управленческие решения по ее повышению на основе целенаправленного воздействия на показатели, вызывающие снижение конкурентоспособности [2, с. 73].

Литература

1. Асаул А.Н., Абаев Х.С., Гордеев Д. А. Оценка конкурентных позиций субъектов предпринимательской деятельности СПб: АНО «ИПЭВ», -2007.
2. Тускаева З.Р. Оценка конкурентоспособности строительных организаций при проведении предварительной квалификации для участия в торгах (по материалам Респ. Сев. Осетия-Алания). Диссертация на соиск. ученой степени к.э.н. – М., 1996.
3. Хадонов З.М., Тускаева З.Р. К вопросу организации и проведения подрядных торгов. Сборник научных трудов СОО АНВШ РФ. – Владикавказ, 2003, №1.
4. Хадонов З.М., Тускаева З.Р. Анализ методов оценки производительности труда в строительстве. Труды СКГМИ (ГТУ) – Владикавказ, 2004, выпуск 11.
5. Тускаева З.Р. О диверсификации деятельности строительных организаций. Труды молодых ученых. РАН ВШЦ. – Владикавказ, 2004, выпуск 1.
6. Тускаева З.Р., Тускаев Т.Р. Исследование устойчивости строительных организаций против внешних возмущающих факторов. Труды СКГМИ (ГТУ) – Владикавказ, 2005, выпуск 12.
7. Тускаева З.Р., Аликова З.Р.. Повышение эффективности строительного производства через совершенствование методов воспроизводства основных фондов. Устойчивое развитие горных территорий 2013, №2.

ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА**Устинова Лилия Николаевна, Кокурин Дмитрий Иванович**

профессоры, д.э.н. РГАИС г. Москва

Мирсаидов Назим Ачилбекович

аспирант РГАИС г. Москва

INNOVATIVE ECONOMY IN CRISIS*Ustinova Liliya Nikolaevna, professor, doctor of Economics, Moscow,**Kokurin Dmitrii Ivanovich, professor, doctor of Economics, Moscow**Mirsaidov Nazim Achilbakovich, graduate student***АННОТАЦИЯ**

Процессы преодоления кризисных явлений должны включать структурные изменения в экономике, появление новых структур, способствующих развитию системообразующих организаций в ключевых отраслях. Активизация инновационной деятельности способствует экономическому росту. Необходимо достигнуть сбалансированности рынка труда, снижения инфляции. Требуется новый подход, необходимы всеобъемлющие структурные реформы, изменяющие применяемые методы и их результативность, показатели экономического роста, их источники и механизмы.

ABSTRACT

Processes of overcoming of the crisis phenomena have to include structural changes in economy, emergence of the new structures promoting development of the systemically important organizations in key industries. Activization of innovative activity promotes economic growth. It is necessary to reach balance of labor market, decrease of the inflation rate. New approach is required, the comprehensive structural reforms changing applied methods, but also their productivity indicators of economic growth, their sources and mechanisms are necessary

Ключевые слова: инновационная экономика, системный кризис, инновационная деятельность, объекты интеллектуальной собственности

Keywords: Innovative economy, system crisis, innovative activity, objects of intellectual property.

В современном мире активизировались процессы глобализации, происходит интенсификация международного патентно-лицензионного обмена, возрастает роль инноваций, значимость интеллектуальной собственности в развитии национальных экономик и мировой экономики в целом. Переход экономики на инновационную социально ориентированную модель развития обеспечивает повышение уровня благосостояния населения и закрепление геополитической роли страны как одного из лидеров. За период внешнеполитического обострения произошло снижение открытости российской экономики. В основном это стало результатом действия западных санкций и российских контрсанкций [2, с.8].

Выход из системного кризиса — это коренное изменение существующей системы и появление другой, с иным экономическим и технологическим укладом. Современная экономическая теория представляет собой систему взаимосвязанных экономических подходов к изучаемым явлениям и процессам. В современной экономической ситуации подходит мобилизационный сценарий, предполагающий концентрацию внутренних ресурсов для инвестиций, организацию импортозамещающих производств, рост военной составляющей экономики и бюджета. Важнейшую роль играет государственная поддержка и регулирование.

Меры, направленные на преодоление кризисных явлений, должны включать активизацию структурных изменений в экономике, появлению новых структур, способствующих развитию системообразующих организаций в ключевых отраслях и достижению сбалансированности рынка труда, снижению инфляции. Требуется новый подход, необходимы всеобъемлющие структурные реформы, изменяющие не применяемые методы, но и их результативность показатели экономического роста, их источники и механизмы [3, с.4].

Переход к более высоким темпам экономического роста, достаточным для избежания длительного спада и проведения модернизации должен быть обеспечен пакетом институциональных реформ в правовой, политической и экономической сферах. Структурная перестройка промышленности и ее диверсификация должны опираться на сочетание мер развития эффективной предпринимательской конкуренции и мер государственной политики по стимулированию повышения конкурентоспособности предприятий в условиях финансового кризиса. В этой ситуации необходимо принятие мер по опережающему развитию отдельных приоритетных направлений научных исследований и технологических разработок. Выбор стратегий нужно проводить, опираясь на положительные результаты, достигнутые ранее в реализации инновационной политики, корректируя ее выявленные существенные недостатки, а также учитывать новые направления политики поддержки инноваций, сформированные в последние годы. При управлении регионами нужно учитывать отраслевую специфику конкретного бизнеса, а также особенности жизненного цикла инноваций, внедряемых субъектом хозяйствования [1, с.11].

Требуется развитие национальной инновационной системы и формирование базы для последующих научно-технологических прорывов. Функционирование системы управления должно поддерживаться организационной структурой управления инновационной деятельностью, охватывающей все уровни управления экономикой. При этом ключевую роль в обеспечении сбалансированного развития российских регионов играет государство, эффективность государственных методов управления, регулирования и стимулирования социально значимых проектов в реальном секторе экономики. Формирование механизмов координации деятельности всех сторон в обла-

сти поддержки инноваций позволит максимально эффективно использовать потенциал государства, бизнес-сообщества и научно-производственных организаций.

Государственная политика в сфере развития науки и технологий направлена на создание условий для активизации инновационной деятельности частного капитала, "принуждение к инновациям" компаний с государственным участием, а также на реформирование государственного сектора науки. Необходимо развивать инновационно - ориентированные компании, которые способствуют интеграции бизнеса с прикладной наукой, научными центрами.

Инновационный процесс – процесс преобразования научного знания в инновацию, а инновационная деятельность включает комплекс научных, технологических, организационных, финансовых и коммерческих мероприятий, которые в совокупности дают конечный результат в виде экономического эффекта от коммерциализации разработок. В условиях динамично меняющейся среды предприятия для достижения успеха должны применять инновационные стратегии, в наибольшей мере отвечающие конкретной ситуации. Создание и широкое распространение научно-производственных систем, ориентированных на ускоренное внедрение результатов интеллектуальной деятельности в новую продукцию и вывод ее на мировые рынки. Нужна поддержка инновационных проектов по приоритетным направлениям науки и техники, отбор интеллектуальных разработок и технологических решений, перспективных технологий. Формировать кадровый потенциал в сфере производства современного высокотехнологического оборудования [4, с. 98].

Глобализация мировой экономики и жесткая конкуренция приводит к сокращению жизненного цикла продукции и к необходимости постоянного внедрения инноваций. Инновационные технологии позволяют достичь устойчивости в рыночной среде, максимально использовать интеллектуальный потенциал, формировать конкурентоспособную экономику. Продвижение результатов интеллектуальной деятельности, воплощенных в новой технике, технологиях производства и управления, способствуют формированию конкурентоспособных производств. Важнейшим фактором повышения конкурентоспособности и многократного роста рыночной стоимости предприятий становятся знания, воплощенные в уникальные технологии, ноу-хау, научные исследования и разработки и изменения спроса на мировом рынке. Ключевые проблемы использования знаний в организации связаны со следующими организационными процессами и механизмами: создание новых знаний; обеспечение обмена и применения знаний на разных уровнях организационной иерархии; формирование и поддержание организационной базы знаний; мотивация персонала к добровольному сотрудничеству при обмене знаниями.

Широкое распространение концепции управления знаниями происходит во всех сферах деятельности, включая науку и образование. На этом этапе происходит непосредственное формирование технологии управления знаниями как совокупности определенных методов, процессов и программно-технологических средств для обеспечения циркуляции знаний. Ресурс знаний - сумма научной, технической и рыночной информации, влияющей на конкурентоспособность товаров и услуг и сосредоточенной в академических университетах, научно-производственных объединениях, частных исследовательских лабораториях, банках данных об исследованиях рынка и других источниках. Человеческий капитал относится к знаниям, которыми обладают работники, а также к их способностям создавать знания, полезные для компании. Талантливый

специалист - основной источник формирования знаний, организация может их накапливать, систематизировать и хранить в базах данных, организационных структурах. В зависимости от характера коллективных и структурированных знаний, можно говорить об организационном капитале, который позволяет создать механизмы для интеграции и передачи данных внутри организации, а также о технологическом капитале, который входит в организационно-технические знания. Повышение конкурентоспособности продукции российского производства обеспечивается и за счет развития производственной инфраструктуры, реализации перспективных инвестиционных проектов, создания научно-технического задела. Активизация промышленности зависит от наличия процессов развития сетевой кооперации в производстве инновационной продукции на основе формирования единого и взаимоувязанного с сектором реальной экономики научно-образовательного и инновационно-технологического информационного пространства деловых коммуникаций, стимулирования инновационной деятельности в этих предприятиях и вовлечения инноваций в рыночный оборот. Повышения эффективности применяемых технологий за счет сокращения времени реализации бизнес-процессов, внедрения технологических инноваций модернизацию устаревшего действующего оборудования.

Наиболее значимыми механизмами координации усилий между государством и бизнесом станут постоянно действующие консультативные советы с участием представителей научно-исследовательских центров, бизнес-ассоциаций и профессиональных объединений, представителей научного и образовательного сообщества, благотворительных и экспертных организаций. Создание советов, отвечающих за координацию в инновационной сфере, будут способствовать осуществлению разработок и экспертизы государственных программ в инновационной деятельности.

Информационные системы управления производством позволяют создавать механизмы отбора результатов интеллектуальной деятельности, оценки качества исследований и разработок, перспектив их коммерческой реализации.

Подсистема стратегий бизнеса способствует отбору конкурентоспособных технологий, представление наиболее перспективных технологий на международных выставках, участие в международных соглашениях. Новые функции управления, в задачу которых входят аккумуляция интеллектуального капитала, выявление и распространение имеющейся информации и опыта, распространение и передачи знаний.

Исследование информационных потребностей показало, что для эффективного развития инновационной системы в стране необходимо сформировать информационные ресурсы, обеспечивающие принятие решений, возможность контроля и анализа их выполнения и выбор привлекательных сегментов рынка. Информационная деятельность способствует интенсификации всех форм и направлений творческой деятельности потребителей, пользователями информационной системы выступают практически все группы специалистов, занятых в производстве на всех стадиях инновационного цикла.

Список литературы

1. ПРАВИТЕЛЬСТВО РФ. Стратегии инновационного развития до 2020 года, 6 марта 2015 г. № 373-р.
2. Глобальная трансформация инновационных систем. Под ред. Н.И.Ивановой, М., ИМЭМО РАН, 2010

3. Новая индустриализация как условие формирования инновационной модели развития российской экономики. Научный доклад. Руководитель темы – д.э.н. Ленчук Е.Б., Исполнители: к.э.н. Филатов В.И., к.э.н. Власкин Г.А. и др. — М.: Институт экономики РАН, 2014. – 58 с.
4. Кокурин Д.И., Назин К.Н., Устинова Л.Н. Управление инновациями. Маркетинго-ориентированный подход. Монография. М.: Россельхозакадемия, 2009. – 498с.

ЗАДАЧИ МОРСКИХ ПОРТОВ АЗОВО-ЧЕРНОМОРСКОГО БАСЕЙНА РОССИИ

Фофанова Анна Юрьевна

кандидат экон. наук, доцент, Мурманский филиал РАНХиГС при Президенте РФ, г. Мурманск

CHALLENGES MARINE PORT AZOV AND BLACK SEA BASIN REGION RUSSIA

Fofanova Anna, candidate ehkon. sciences, associate professor, Murmansk branch of the Russian Academy of National Economy and Public Administration under the President of the Russian, Murmansk

АННОТАЦИЯ

Россия – великая морская держава. Морские порты РФ имеют стратегическое значение для развития народно-хозяйственного комплекса и обеспечения ее экспорта. Переработка грузов в морских портах будет расти – это связано в большей степени с развитием торгово-экономических отношений России с дальним зарубежьем. В связи с событиями весны 2014 г. в РФ стимул к усиленному развитию получил Азово-Черноморский бассейн с присоединением портов порты Крыма.

ABSTRACT

Russia - a great sea power. Seaports of the Russian Federation are of strategic importance for the development of national economy and ensure its exports. Cargo handling in seaports will grow - this is due largely to the development of trade and economic relations between Russia and foreign countries. In connection with the events of spring 2014 in Russia the incentive to increased development got Black Sea region with joining Porto Crimea.

Ключевые слова: морские порты, портовая инфраструктура, стратегия, Азово-Черноморский бассейн, Крым, Тамань, грузопереработка.

Keywords: ports, port infrastructure, strategy, Black Sea region, the Crimea, Taman, materials handling.

Морские порты Российской Федерации имеют стратегическое значение для развития народно-хозяйственного комплекса и обеспечения экспортных потребностей РФ. Для соответствия торговым и транспортным потребностям страны морские порты России должны предоставлять конкурентоспособную на международном уровне портовую инфраструктуру и оказывать высокого уровня качества услуги в кратко-, средне- и долгосрочной перспективе.

Трансформация географической структуры внешнеэкономической деятельности оказывает существенное влияние на характер использования транспорта в международном сообщении. С расширением объемов торговли со странами АТР возрастает роль морского транспорта.

Основные направления развития морской транспортной системы России определены Транспортной стратегией Российской Федерации на период до 2030 г. Одной из приоритетных ее целей является создание и развитие портовой инфраструктуры. Базовой инфраструктурой и ключевым звеном в обеспечении функционирования морского транспорта определен портовый комплекс РФ.

Для обеспечения комплексного подхода и структуризации мер организационного характера в настоящее время осуществляется (скорее завершается) разработка проекта Стратегии развития морской портовой инфраструктуры на период до 2030 г.

Рост перевалки грузов до 2030 г. будет наблюдаться по всем пяти бассейнам, что связано в большей степени с развитием торгово-экономических отношений России с дальним зарубежьем, в том числе - с исполь-

зованием морского транспорта. Эти бассейны – Балтийский, Дальневосточный, Каспийский, Азово-Черноморский (дополнительные порты Крыма), Арктический.

Эти бассейны охватили следующие направления деятельности: Южное – Каспийский, Азово-Черноморский; Северо-западное – Балтийский, Арктический; Дальневосточное – Дальневосточный.

При этом проект Стратегии предполагает, что грузовая база, тяготеющая к Северо-Западному и Южному направлениям, которая обрабатывается в портах Балтии, Скандинавии и Украины, будет переориентирована на российские морские порты. Кроме того, в целях развития транзитного грузопотока разработчиками предполагается обеспечить и резерв портовых мощностей.

На Азово-Черноморском направлении к 2030 г. прогнозируется рост спроса на перевалку грузов до уровня 301,3 млн. тонн в базовом сценарии (439,0 – в экспертном) [4].

В целом, в 2030 г. Азово-Черноморский бассейн останется крупнейшим морским бассейном России по объемам грузоперевалки. 32% нефти, 56% руд и концентратов, 88% зерна и 40% Ро-Ро грузов страны планируется переваливать в портах Азово-Черноморского бассейна [4]. Согласно прогнозу по обороту контейнеров Азово-Черноморский бассейн будет уступать Балтийскому и Дальневосточному бассейнам, по экспорту углеводородов будет сопоставим с Балтийским.

Одной из основных задач, стоящих перед морскими портами Азово-Черноморского бассейна, станет перевод грузов, ориентированных на Россию, из украинских портов.

Основное увеличение произойдет за счет строительства нового морского порта Тамань суммарной

мощностью к 2030 г. более 100 млн тонн в год, а также увеличения мощностей портов Новороссийск (более чем на 20 млн тонн в год) и Туапсе (на 7 млн тонн в год) [1].

В целом, к 2030 г. данный бассейн останется одним из крупнейших морских бассейнов России по объемам грузоперевалки.

Для обеспечения достаточности мощностей к 2030 г. на этом направлении предполагается реализация первоочередных проектов, а именно:

- Строительство сухогрузного района морского порта Тамань;
- Строительство портовой инфраструктуры для проведения крупнейших спортивных соревнований;
- Развитие и улучшение существующих терминалов в морских портах Туапсе, Новороссийск, Кавказ.

Исследователи не предполагали обретение в этом бассейне еще пяти портов – Севастополя, Феодосии, Ялты, Керчи и Евпатории – весной 2014 г., как раз из этих портов, наряду с Одессой и Николаевым, грузооборот должен был перейти в российские порты. Даже если предположить, что все в Крыму работает, то назвать порты Крыма глубоководными при максимальной осадке в 9 метров нельзя. У Керчи – 8 метров на протяжении 30 километров [3]. Все пять портов находятся в зонах жилой застройки. Там нет гавани, которая могла бы стать крупным грузовым узлом.

При развитии портовой инфраструктуры на будущее в основном берется за «стандарт» параметры прохода судов через Босфор – пролив между Европой и Малой Азией, соединяющий Черное море с Мраморным. В паре с Дарданеллами он соединяет Черное море с Эгейским, которое является частью Средиземного моря.

Для того чтобы Россия была конкурентоспособной в портовой отрасли, глубина в морских грузовых портах должна быть 20 метров. Здесь Тамань – самый подходящий вариант в этом бассейне.

Мероприятия по строительству сухогрузного района морского порта Тамань осуществляются в рамках ФЦП «Развитие транспортной системы России». Цель проекта: устранение дефицита перегрузочных мощностей в российских портах Азово-Черноморского бассейна, обеспечение конкурентных преимуществ портового комплекса России перед странами-соседями. Планируемый грузооборот порта – 93,8 млн тонн в год, с принятым расчетным судном дедевейтом до 160 тыс. тонн [4].

В настоящее время согласовывается перечень стратегических инвесторов, вступающих в реализацию данного проекта, в том числе таких как «ЕвроХим», «Металлоинвест», GlobalPortsInvestmentsPlc и пр.

Реализация проекта в части развития автомобильной и железнодорожной инфраструктуры на Таманском полуострове, при принятии решения о строительстве транспортного перехода на полуостров Крым через мыс Тузла, позволит решить проблему ближних подходов к транспортному переходу через Керченский пролив. Выход на проектную мощность запланирован в 2025 г. В мае 2014 г. было получено положительное заключение государственной экспертизы по проектной документации «Создание сухогрузного района порта Тамань. Объекты федеральной собственности».

Проект создания сухогрузного района порта Тамань является самым крупным по грузообороту инвестиционным проектом, осуществляемым на принципах государственно-частного партнерства.

Реализация проекта «Создание сухогрузного района порта Тамань» в части развития автомобильной и

железнодорожной инфраструктуры на Таманском полуострове с учетом принятого решения о строительстве транспортного перехода на полуостров Крым через мыс Тузла позволит сэкономить средства федерального бюджета в размере около 25 млрд руб. [5].

Есть необходимость и строительства сухогрузного района порта Тамань в соединении с проектом моста через Керченский пролив, и вывода портовых мощностей из городской черты.

Крайне необходимо продолжение реализации проекта создания сухогрузного района порта Тамань. Есть ведь задача в проекте Стратегии – создание глубоководных специализированных терминалов. Сухогрузный район порта Тамань – это такой проект, специализированный и глубоководный. Это несколько грандиозный проект, но детально проработанный, им заинтересовались инвесторы. Он сочетается с транспортным переходом в Крым (через мыс Тузла), экономит средства федерального бюджета. Это также будет содействовать и развитию и самой республики Крым.

Этот вопрос имеет два ракурса. Один из них – глобальный, стратегический, связанный с присутствием России на международном рынке транспортной деятельности, второй – абсолютно конкретный и касается реализации конкретного портового проекта. Отсюда, экспертное сообщество и бизнес озабочены реализацией проекта по строительству сухогрузного района порта Тамань.

Очень интересны в данном бассейне и другие мероприятия:

- Морской порт Сочи – организовано строительство международного центра морских круизных перевозок и яхтенной марины с рекреационно-развлекательной зоной.
- Морские терминалы морского порта Сочи (Имеретинка, Адлер, Кургородок, Хоста, Мацеста, Дагомыс, Лоо, Лазаревское) – для восстановления морских пассажирских линий в границах Большого Сочи.

Окончены строительство терминалов Адлер и Лазаревское, на терминале Адлер обустроен пункт пропуска через государственную границу РФ с республикой Абхазия.

- Грузовой район морского порта Сочи в устье реки Мзымта – в целях обеспечения строительными материалами олимпийских объектов в Имеретинке; далее – перепрофилирование грузового района в инфраструктуру яхтинга.

Морской порт Кавказ сегодня является лидером по перевалке ро-ро грузов среди морских портов России на черноморском побережье и с целью его дальнейшего развития в рамках ФЦП «Развитие транспортной системы» реализуется мероприятие по созданию нового современного ро-ро терминала, ориентированного, прежде всего, на обработку российско-турецких грузопотоков.

Вблизи терминала планируется создать транспортно-логистический центр, в котором предполагается оказание всех видов услуг по складированию, хранению, первичной переработке и таможенной очистке грузов. Проект строительства северо-восточного района порта Кавказ, скорее всего, будет отложен. Географически там порт – правильное решение, но не в конъюнктуре 2015 г.

Кроме того, с целью увеличения количества судовозов автопассажирского паромного комплекса в морском порту Кавказ был предпринят ряд мероприятий, направленных на увеличение пропускной способности

пункта пропуска через государственную границу.

В 2011 г. в порту Туапсе был введен в эксплуатацию терминал минеральных удобрений («Еврохим»).

Таким образом, анализ последних лет показывает устойчивое развитие портовой инфраструктуры и стабильное ежегодное увеличение грузооборота морских портов Азово-черноморского бассейна. В частности, согласно тексту проекта Стратегии, роста грузооборота в российских портах Черного и Азовского морей планируется добиться, прежде всего, за счет увеличения объемов перевалки зерновых грузов.

Мы не можем не указать на необходимость развития портов Крыма – следствие событий весны 2014 г. Порты Крыма нужно строить и развивать. Они будут скорее пассажирскими, чем грузовыми. Крайне важно, чтобы с новыми событиями в жизни России (присоединение Крыма в 2014 г.) увязать планы по развитию отечественных портов Черноморского бассейна с планами по развитию новых портов Крымского полуострова.

Есть только в данном направлении следующие моменты: развить крымские порты в качестве грузовых, отказаться от проекта создания сухогрузного района порта Тамань и перепрофилирование военно-морской базы Черноморского флота в Новороссийске под грузовые операции (в связи с наличием военно-морской базы в г. Севастополь).

Такие точки зрения необоснованны: порты Крыма не смогут заменить глубоководных специализированных терминалов, предусмотренных к строительству в Тамани. В крымских портах недостаточны глубины. Порты Крыма они являются курортными. В Крыму имеются серьезные политические риски, связанные с международной ситуацией вокруг крымских событий.

На данный момент уже возникают проблемы. Властные структуры Украины намерены закрыть заход иностранных судов в порты Крыма. То есть для международного судоходства морские порты на территории Крыма будут формально закрыты. Отмечается, что приказ вступит в силу после его официального опубликования. Это не означает, что они нам указывают, заходить туда или нет. Однако если порты будут закрыты, то возникнет проблема для оформления грузов. При такой ситуации грузовые документы, аккредитивы не будут приниматься и раскрываться, можно не продолжать. Вот и нет возможностей для инвестирования в порты Крыма. Итог будет однозначен: основные перспективы для портов полуострова связаны с пассажирскими перевозками.

В отношении проекта по перепрофилированию военно-морской базы в Новороссийске под грузовые операции – его реализация нецелесообразна и не согласована министерством обороны. Так, площадь искусственного земельного участка здесь составляет менее 10 Га, отсутствует железная дорога, автомобильное сообщение осуществляется только через всю территорию города, нет причальной линии, существующие глубины составляют всего 6-7 м, а грунты в акватории порта относятся к VI – VII (высшим) категориям по сложности разработки, стоимость дноуглубления доходит до 2,5 тыс. руб./куб. м, что почти в 10 раз дороже, чем в Тамани (280 руб./куб. м) [2].

Морской порт Новороссийск является самым крупным портом на Юге России. Порт для России имеет ключевое значение, сегодня является «южными воротами России».

Вместе с тем, стратегия развития ОАО «Новороссийский морской торговый порт» предусматривает развитие существующих грузовых районов с наращиванием пропускной способности – за счет контейнерных грузов и реконструкции зернового терминала. Однако дальнейшее развитие порта Новороссийск ограничено его нахождением в городской черте.

Так же нет перспектив сегодня для серьезного роста грузооборота российских портов Азовского моря.

Актуальность повышения эффективности функционирования и конкурентоспособности российских портов Черноморско-Азовского бассейна очевидна.

С одной стороны, имеет место объективно возрастающая потребность во включении российских портов в систему Морских магистралей Черноморского региона в условиях активного продвижения в контексте развития Морских магистралей Международного транспортного коридора TRACECA, который проходит по территории всех стран членов Организации черноморского экономического сотрудничества, кроме России.

С другой стороны, прогнозируемая динамика роста отечественной экономики, а также перспективы увеличения транзита углеводородного сырья с месторождений Каспия и прикаспийских государств через Северный Кавказ и южные регионы фактически делают необходимым развитие в России портовых мощностей Черноморско-Азовского бассейна, что означает как модернизацию и развитие уже существующих комплексов, так и строительство новых.

Все это обуславливает необходимость увеличения производственных мощностей российских морских портов Черноморско-Азовского бассейна, а также повышение их конкурентоспособности по отношению к портовой инфраструктуре иностранных государств.

Проблемы работы российских портов Черноморско-Азовского бассейна таковы:

- отсутствие принятых в мировой практике налоговых и таможенных преференций, в том числе для создания портовых особых экономических зон;
- неразвитость логистической припортовой инфраструктуры железнодорожных и автомобильных подходов к портам;
- несоответствие режима и процедур работы пунктов пропуска мировой практике;
- недостаточная нормативно-правовая база, особенно в вопросах земельных и имущественных отношений;
- повышенная нагрузка на окружающую среду.

Важным фактором функционирования портов является их пропускная способность. Необходимо отметить, что в современный момент при расчете пропускной способности порта используются Ведомственные Строительные Нормы (ВСН) «Нормы технологического проектирования морских портов» РД 31.3.05-97, которые были введены в действие в 1997-06-01, после чего не менялись по настоящее время. В силу этого, данные ВСН, в части расчета пропускной способности порта и норм времени на швартовку/отшвартовку судов должны быть в срочном порядке скорректированы, поскольку в противном случае будет консервироваться практика применения устаревших коэффициентов, формул и методики расчета пропускной способности порта, которые не отражают технических возможностей современного вспомогательного флота и перегрузочного оборудования.

Все это приводит к тому, что грузовладельцы и экспедиторские компании получают недостоверную информацию о фактически возможной пропускной способности порта. В свою очередь стивидорные компании, опираясь на архаичные нормы конца 1990-х годов, формируют в системе менеджмента неверные оценки объемов закупки современного вспомогательного портового флота и/или прочих объектов портовой инфраструктуры.

Литература

1. Государственный порт Тамань – режим доступа к изд.: <http://novomor.forum2x2.com/t223-topic>
2. Новая редакция старых приоритетов // Potrnews - режим доступа к изд.: <http://portnews.ru/comments/1813/>
3. Подъезд к Керченскому мосту дойдет до Тамани // Российская газета – режим доступа к изд.: <http://www.rg.ru/2014/07/07/port-site.html>
4. Проект Стратегии развития морской портовой инфраструктуры на период до 2030 г. – режим доступа к изд.: http://portnews.ru/upload/basefiles/671_strategy_2030.pdf
5. Реализация проекта сухогрузного порта Тамань позволит сэкономить около 25 млрд руб. бюджетных средств // Potrnews – режим доступа к изд.: <http://portnews.ru/news/183795/>

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ГЛОБАЛИЗАЦИИ: ПРИНЦИПЫ И ПРИОРИТЕТЫ

Цакаев А.А.,

аспирант Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации

INVESTMENT ACTIVITY OF THE COMMERCIAL ORGANIZATION IN THE CONTEXT OF ECONOMIC GLOBALIZATION: THE PRINCIPLES AND PRIORITIES

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены базовые принципы инвестиционной деятельности коммерческой организации и их изменения (трансформации) в условиях глобализации товарных и финансовых рынков. Сформулированы основные приоритеты в инвестиционной деятельности коммерческих организаций в глобальной мировой экономике. Показана взаимосвязь между финансовой устойчивостью и уровнем существенности риска в деятельности коммерческой организации. Предложены ранжированные ряды принципов инвестиционной деятельности коммерческой организации в условиях: толерантности к совокупному риску; существенности риска потери ликвидности; существенности риска неплатежеспособности; проявления риска банкротства.

ABSTRACT

The article describes the basic principles of investment activity of the commercial organization and change (transformation) in the context of globalization of trade and financial markets. The basic priorities in the investment activities of commercial organizations in the global world economy. The relationship between financial stability and the level of significant risk in the activity of the commercial organization. Asked to rank the ranks of the principles of investment activity in the conditions of a commercial organization: overall risk tolerance; substantial risk of loss of liquidity; significant risk of insolvency; manifestation of the risk of bankruptcy.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная деятельность, принципы, приоритеты, глобализация, риск, толерантность, ликвидность, платежеспособность и банкротство.

Key words: investments, investment activity, the principles, priorities, globalization, risk, tolerance, liquidity, solvency and bankruptcy.

Конкурентоспособность и эффективная деятельность коммерческой организации в значительной мере зависит от уровня её инвестиционной активности и масштаба инвестиционной деятельности. В первой (понятийной) статье федерального закона об инвестиционной деятельности в Российской Федерации¹ отмечается, что «инвестиционная деятельность - вложение инвестиций и осуществление практических действий в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта». При этом, под инвестициями в федеральном законе №39-ФЗ от 25.12.1999 (в ред. от 28.12.2013) рассматриваются «денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие

денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта»; «Инвестиционная деятельность коммерческой организации, вне зависимости от вида экономической деятельности, осуществляется на основе следующих базовых принципов:

1. Принцип системности (организация рассматривается как сложная система);
2. Принцип предельной эффективности инвестирования (обеспечение максимальной прибыли);
3. Принцип «замазки» (принцип сужения свободы принятия инвестиционных решений по мере их реализации);

¹Федеральный закон от 25.02.1999 N 39-ФЗ (ред. от 28.12.2013) "Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений"

4. Принцип сочетания материальных и денежных оценок эффективности капиталовложений;
5. Принцип адаптационных издержек (принцип осуществления и учета издержек на адаптацию к новой инвестиционной среде);
6. Принцип мультипликатора/множителя (увеличивающийся спрос на продукцию одной отрасли может по цепочке привести к увеличению спроса продукции других отраслей);
7. Q – принцип (принцип определения зависимости между оценкой актива на фондовой бирже и его реальной восстановительной стоимостью);
8. Принцип совершенствования базовых технологий, внедрения принципиально новых технологий;
9. Принцип сбалансированности рисков (принцип осуществления высокорискованных инвестиций за счет собственных средств).

Анализ содержания миссии, стратегии ведения бизнеса и финансовой отчетности российских публичных компаний (ОАО «ГАЗПРОМ», ОАО «РЖД», ОАО «НК Роснефть», ОАО «Лукойл», ОАО «ММК», ОАО «АВТОВАЗ», ОАО «Магнит», ОАО «Банк ВТБ», ОАО «ГМК «Норильский никель», ОАО «ФСК ЕЭС», ОАО «Интер РАО», ОАО «Аэрофлот» и др.) за период 2007-2014 гг. показал определенные изменения в приоритетности принципов инвестиционной деятельности (принятия и реализации инвестиционных решений) в зависимости от уровня существенности для них таких рисков как:

1. Риска потери ликвидности;
2. Риска потери платежеспособности;
3. Риска банкротства.

Каждому состоянию существенности этих рисков, на наш взгляд, соответствует определенный класс(ы) финансовой устойчивости коммерческой организации. В таблице 1 представлено это соответствие.

Таблица 1

Взаимосвязь между уровнем финансовой устойчивости и уровнем существенности риска в деятельности организации

№ п/п	Уровень существенности риска	Класс финансовой устойчивости				
		1 класс	2 класс	3 класс	4 класс	5 класс
1.	Отсутствие существенных рисков	+	+			
2.	Существенен риск потери ликвидности			+		
3.	Существенен риск потери ликвидности				+	
4.	Существенен риск банкротства					+

Процесс усиления по всему миру экономической взаимозависимости национальных экономик, в связи с увеличением скорости движения и объемов товаров, услуг, технологий и капиталов через государственные границы рассматривается как экономическая глобализация¹. Экономическая глобализация может иметь для каждой конкретной коммерческой организации как позитивные, так и негативные последствия.

В условиях экономической глобализации коммерческие организации, хоть и в разной степени, но испытывают усиление конкуренции со стороны нерезидентов. Это сказывается на росте уровня существенности выше перечисленных типов финансовых рисков и уровне финансовой устойчивости коммерческих организаций, вне зависимости от вида экономической деятельности (различия лишь в уровне эластичности). Следовательно, экономическую глобализацию можно рассматривать как катализатор либо усиления существенности риска потери ликвидности, риска потери платежеспособности и риска банкротства, либо роста уровня толерантности к совокупным рискам в деятельности конкретной коммерческой организации.

Влияние экономической глобализации на изменение принципов инвестиционной деятельности коммерческой организации следует рассматривать не в смысле появления новых принципов, а именно в ракурсе смены их приоритетов для коммерческих организаций в рыночных условиях.

Таким образом, можно констатировать, что в течение всего жизненного цикла коммерческая организация в своей инвестиционной деятельности может руководствоваться одним из четырех ранжированных по значимости рядов принципов:

1. Ранжированный ряд принципов инвестиционной деятельности в условиях толерантности коммерческой организации к совокупным рискам;

2. Ранжированный ряд принципов инвестиционной деятельности в условиях существенности для коммерческой организации риска потери ликвидности;
3. Ранжированный ряд принципов инвестиционной деятельности в условиях существенности для коммерческой организации риска потери платежеспособности;
4. Ранжированный ряд принципов инвестиционной деятельности в условиях существенности для коммерческой организации риска банкротства.

Важным для коммерческой организации является определение этих ранжированных рядов принципов инвестиционной деятельности. Какова должна быть последовательность выполнения этих принципов в каждой конкретной ситуации рискованной деятельности? Данный вопрос выходит за рамки настоящей публикации. Но, безусловным является то, что ответ на данный вопрос будет обеспечен лишь на основе социологического опроса руководителей коммерческих организаций на основе опросного листа, в котором отражаются выше представленные базовые (основные) принципы инвестиционной деятельности. При этом необходимо обеспечить репрезентативность выбираемых групп компаний по уровню значимости риска потери ликвидности, риска потери платежеспособности и риска банкротства. Отдельной (доминирующей) группой публичных компаний должна быть группа компаний, с явным уровнем толерантности к совокупным рискам в их деятельности.

Литература

1. Федеральный закон "Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений" от 25.02.1999 N 39-ФЗ (ред. от 28.12.2013).
2. Joshi, Rakesh Mohan, (2009) International Business, Oxford University Press, New Delhi and New York ISBN 0-19-568909-7

¹Joshi, Rakesh Mohan, (2009) International Business, Oxford University Press, New Delhi and New York ISBN 0-19-568909-7 (англ.)

РЕТРОСПЕКТИВНЫЙ АСПЕКТ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ ЕВРОПЫ И АМЕРИКИ В УСЛОВИЯХ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

Чернышов Максим Александрович

Аспирант экономических наук, Кубанский государственный аграрный университет, Г.Краснодар

Климова Наталья Владимировна

Доктор экономических наук, профессор, Кубанский гос. аграрный университет, Г.Краснодар

THE RETROSPECTIVE ASPECT OF ECONOMIC SANCTIONS IN EUROPE AND AMERICA IN TERMS OF INTERNATIONAL TRADE.

Chernyshov Maksim Aleksandrovich, Post-graduate student of economic sciences, Kuban State Agrarian University, Krasnodar

Klimova Natalia Vladimirovna, Doctor of Economics, Professor, Kuban State Agrarian University, Krasnodar

АННОТАЦИЯ

Данная статья рассматривает влияние санкций против России в современных экономических условиях. В статье приводятся примеры отрицательного влияния санкций, как на экономику России, так и на страны Запада. Рассматривается диверсификация политического курса России на Азиатский рынок, а также укрепление взаимодействия экономик стран БРИКС, проводится оценка существующей ситуации. Анализируются фондовые рынки и финансовый сектор в условиях санкций.

ABSTRACT

This article examines the impact of sanctions against Russia in the current economic conditions. The article gives examples of the negative impact of sanctions on the economy of Russia and the countries of the West. We consider the diversification policy of Russia in the Asian market, as well as strengthening the interaction of economies of the BRICS countries, an evaluation of the current situation. Analyzes the stock markets and the financial sector in terms of sanctions.

Ключевые слова: экономические санкции, диверсификация, фондовые рынки, курс валюты, новый Банк развития.

Keywords: economic sanctions, diversification, stock markets, currency rate, New Development Bank.

*«Даже взмах крыла бабочки может вызвать цунами на другом конце света»
Эдвард Лоренц
американский математик и метеоролог*

Эпоха глобализации «грозит» обществу не только кооперацией и интеграцией, но и такими понятиями как мировой финансовый кризис, техногенная катастрофа, экономические санкции.

После политических событий на Украине, начавшихся в ноябре 2013 г., часть страны отделилась, и в марте 2014 года полуостров Крым был присоединён к России. В ответ на это ЕС, НАТО, G8, а также некоторые отдельные страны объявили о введении санкций против России. Были использованы меры воздействия как замораживание активов и визовые ограничения для лиц, а также поддержание деловых отношений с лицами и организациями из специального списка. Чем же губительны санкции, и каким образом можно преодолеть их влияние?

Международно-правовые санкции — коллективные или односторонние принудительные меры, применяемые государствами или международными организациями к государству. Различают негативные санкции, направленные против отступлений от социальных норм, и позитивные санкции, стимулирующие одобряемое обществом, группой отклонения от норм [2].

Первые зафиксированные в письменных источниках экономические санкции были наложены Афинским морским союзом на город Мегару в 432 году до н.э. с целью остановить практику приема в этом городе беглых афинских рабов и распашки священных приграничных территорий.

В средние века в Европе экономические санкции носили в основном локальный и кратковременный характер из-за постоянно меняющейся конфигурации торговых и военных союзов и изменений интересов отдельных правителей и влиятельных лиц. В XIX веке основным инструментом экономических санкций стали морские блокады — меры по предотвращению морской торговли отдельной страны с другими странами без объявления ей войны. Ши-

рокое распространение экономические санкции получили в XX веке с развитием международных торговых отношений.

Один из наиболее известных примеров коллективных экономических санкций того времени — ограничение поставок в социалистические страны "стратегических" товаров и технологий, в первую очередь военных и компьютерных. Специально для контроля экспорта в страны Восточного блока в 1949 году был создан Координационный комитет (CoCom), в который вошли 17 государств, еще шесть стран сотрудничали с комитетом, формально в него не входя. Комитет прекратил свою деятельность в 1994 году. С 1990 года ООН начала более активно использовать международные экономические санкции против различных государств. Им подверглись: Ирак (с 1990), Югославия (1991-2001), Сомали (с 1992), Ливия (1992-2003), Либерия (с 1992), Ангола (1993-2002), Гаити (1993-1994), Руанда (1994-2008), Сьерра-Леоне (с 1997), Афганистан (с 1999), Эритрея и Эфиопия (с 2000), ДР Конго (с 2003), Кот-д'Ивуар (с 2004), Судан (с 2004), Ливан (с 2005), Иран (с 2006), КНДР (с 2006). В основном санкции носят частичный характер и ограничивают поставки в эти страны оружия и военного оборудования. В некоторых случаях используется замораживание зарубежных активов.

На современном этапе развития международных экономических отношений наиболее эффективным считается воздействие не на страны в целом, а на их отдельных руководителей: поиск и замораживание их иностранных активов, отказ в возможности инвестировать за рубежом, запрет на поездки. Жесткие экономические санкции, направленные на подрыв экономики страны, признаны негуманными, т.к. от них больше всего страдает население, в основном беднейшие его слои [1].

В России в 2014 году на пагубное влияние экономических санкций, показательнее всего реагирует финансовый сектор. С начала 2014 года национальная валюта в России подешевела на 76,5%. Обменный курс рубля к доллару США вырос с 32 рублей 65 копеек до 57 рублей 65 копеек, что касается евро, курс поднялся с 45 рублей и 5 копеек до 62 рублей и 5 копеек. (см.рис.1) [3].

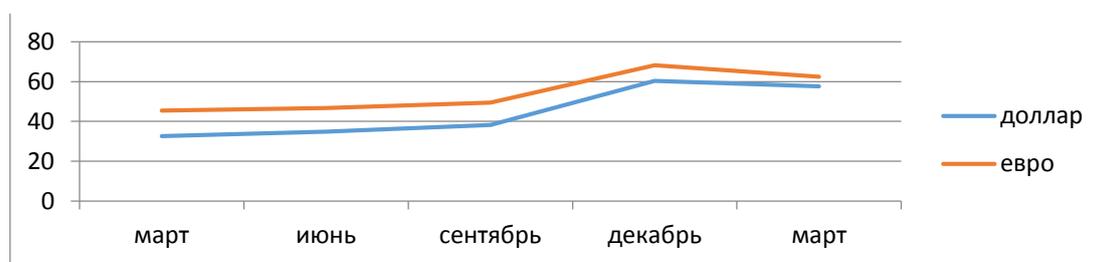


Рис.1 – Курс рубля по отношению к доллару США и евро 2014-2015 гг.

Фондовые биржи также остро отреагировали на введение санкций, снижаясь более чем на 200 пунктов всего за несколько дней. Такие резкие скачки носили временный характер и были вызваны в основном паническими настроениями (см.рис.2) [3].

В июле 2014 г. ЦБ РФ в третий раз с начала года поднял процентную ставку до 8% годовых, что стало самым большим скачком с 2009 года. Это решение было обосновано ростом потребительских цен на 7,8%, вместо 6,5%, считающихся максимально допустимыми в 2014 году и

инфляцией в размере 7,5% вместо 4% запланированных ранее.

Под действия санкций также попали некоторые государственные чиновники, было приостановлено международное сотрудничество предприятий энергетической и оборонной сферы, а также со стороны европейских, американских, японских, канадских и австралийских компаний было принято решение об ограничении поставок технологий, вооружения, полезных ископаемых и прочих товаров на российский рынок.

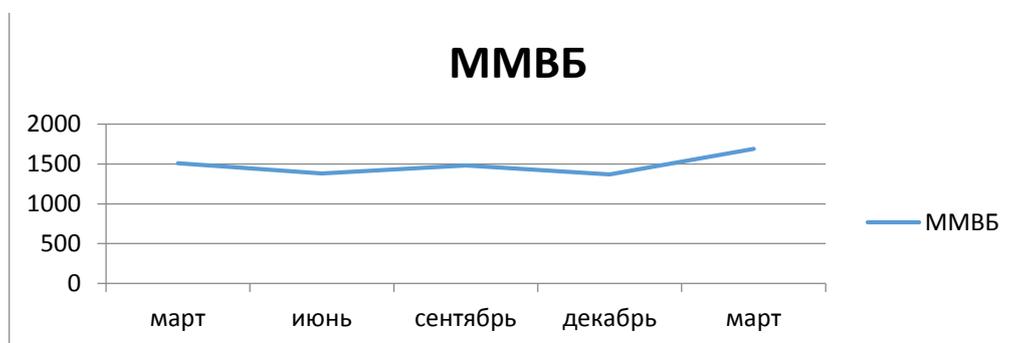


Рис.2 – Колебание курса ММВБ 2014-2015гг

Цель санкций, как показывает мировой опыт, заключается в давлении на страну угрозой или реальным нанесением ущерба, который может провоцировать протесты населения и формировать давление на власть страны еще и изнутри, достигая уровня, неприемлемого для устойчивости и жизнеспособности страны. Выходов у страны, находящейся под санкциями два. Сдаться и выполнить требования стран, реализующих санкции. Или выдержать их, несмотря на ущерб и внутривнутриполитические риски.

В настоящий момент, в результате экономических санкций Запада, Россия принимает решение о преодолении негативного влияния – диверсифицировать свой политический курс на Азиатский рынок, а также более продуктивное сотрудничество со странами БРИКС. Так, налаживаются взаимоотношения с Бразилией, которая стремительными темпами превращается в стратегического партнера России в области продовольственной безопасности вследствие введенного в России запрета на импорт западной сельскохозяйственной продукции.

В 2014 году Россия сняла ограничения на ввоз, решив экспортировать мясную продукцию множеству бразильских производителей. Эти меры привели к тому, что объемы бразильского экспорта в Россию выросли с 200-280 миллионов долларов в месяц в январе до 430 - 500 миллионов долларов, что позволило восполнить дефицит импорта мяса со стороны Европы [4].

Экономически перспективным, также, выглядит активизация взаимоотношений с Китаем – последовательное введение нескольких пакетов санкций подтолкнуло Россию и Китай к подписанию в 2014 году в Шанхае газового контракта сроком на 30 лет, дискуссии вокруг которого длились до этого больше десятилетия [6].

Также международные санкции подтолкнули БРИКС к созданию аналога МВФ – нового Банка развития и пула условных валютных резервов стран БРИКС.

Суммарный ресурс банка и валютного пула БРИКС составит \$200 млрд. Банк и Резервный фонд фактически станут первыми исполнительными органами БРИКС. Они закладывают основы для координации макроэкономической политики пяти стран [5].

Таким образом, мы рассмотрели негативные последствия экономических санкций Запада и США, введенные в связи с украинским кризисом. Санкции оказали существенное влияние на курсы валют, фондовые рынки, энергетическую и оборонную сферы страны, но они также позволили России диверсифицировать свой политический курс на Азиатский рынок, укрепить партнерские отношения с отдельными государствами группы развивающихся рынков БРИКС, а также повысили степень сплоченности стран БРИКС на мировой арене. Это, в свою очередь, является альтернативным решением преодоления санкций против России.

Литература

1. Сайт Банковской энциклопедии – режим доступа к изд.: <http://banks.academic.ru>
2. Сайт Большой советской энциклопедии – режим доступа к изд.: <http://bse.sci-lib.com>
3. Сайт информационной поддержки банковских экспертов – режим доступа к изд.: <http://www.banki.ru>
4. Сайт Материалы зарубежных СМИ – режим доступа к изд.: inosmi.ru
5. Сайт Российской газеты – режим доступа к изд.: <http://www.gazeta.ru/>
6. Сайт Финансовых новостей – режим доступа к изд.: <http://bankir.ru/>

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЛОГИСТИКИ ЗАПАСОВ И ВОЗМОЖНЫЕ ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Шестухина Мария Сергеевна

магистрант направления «Логистика, управление цепями поставок», Самарский государственный университет путей сообщения, г. Самара

MAIN PROBLEMS OF LOGISTICS RESERVES AND POSSIBLE MEANS OF SOLUTION

Shestukhina Maria Sergeevna, undergraduate of direction of "Logistics, Supply Chain Management", Samara State University of Railways, Samara

АННОТАЦИЯ

В статье определены основные проблемы логистики запасов. Выделена классификация материальных запасов и проанализированы их характерные особенности. Выявлена и обоснована необходимость определения нормы запасов. На основе проведенного исследования предлагается применение концепции «точно в срок», а также технологии автоматической идентификации товаров, движущихся по логистической цепи.

ABSTRACT

The article defines the main problems of logistics stocks. Allocated classification of inventories and analyzed their characteristic features. found substantiates the necessity determining the norms reserves. On the basis of conducted research suggests the use the concept of "just in time", as well as automatic identification technology of goods moving in the logistic chain.

Ключевые слова: материальные запасы, логистическая цепь.

Keywords: inventories; logistic chain.

В условиях роста объемов производства, усиления конкуренции и как следствие увеличения издержек, значительно возрос интерес к поиску новых форм оптимизации рыночной деятельности и минимизации затрат в данной сфере, что привело к формированию и развитию такого направления, как логистика.

Логистические процессы сопровождают товар от начала его производства до потребления покупателем, управляя материальными потоками в достижении поставленной цели с оптимальными затратами ресурсов.

Логистика является относительно молодой и развивающейся наукой, поэтому многие вопросы данной терминологии еще не имеют однозначной формулировки. Многие зарубежные и отечественные ученые выделяют три периода развития систем товародвижения:

1. дологистический период (до 50-х годов): управление материальным распределением носило частичный характер, координация действий различных подразделений фирм была недостаточной;
2. период классической логистики (начало 60-х - конец 70-х годов) характеризуется созданием логистических систем и управлением процессами на основе комплексного подхода;
3. период неологистики, или логистики второго поколения (начало 80-х годов) связан с преобладанием комплексного подхода к развитию систем логистики, исходя из общей цели - достижения максимальной эффективности работы фирмы при минимальных затратах.

Эволюция логистики за рубежом показывает, что она стала одним из важнейших стратегических инструментов в конкурентной борьбе для многих организаций и фирм, и тем, кто использовал концепции интегрированной логистики, удалось укрепить свои позиции на рынке.[2]

Выделяют транспортную, закупочную, производственную, таможенную, складскую, распределительную, сбытовую, информационную, экологическую логистику и

логистику запасов. Остановим свой взгляд на последней из них.

Политика управления запасами состоит из решений — что закупать или производить, когда и в каких объемах. Она также включает в себя решения о размещении запасов на производственных предприятиях и на распределительных складах. Второй элемент данной политики касается стратегии. Можно управлять запасами каждого распределительного склада по отдельности, а можно централизованно (требует большей координации и информационного обеспечения).

Основными проблемами в данной сфере является: низкий уровень знаний в области управления ресурсами, слабое техническое обеспечение, отсутствие рационального управления цепями поставок, недостаточно развитая транспортная сеть.

Серьезную проблему для многих фирм представляет уровень запасов.

Материальные запасы можно классифицировать следующим образом:

- 1) производственные запасы — резервы, формируемые на предприятиях, предназначенные для обеспечения бесперебойного непрерывного производственного процесса;
- 2) товарные запасы — резервы готовой продукции, находящиеся на складах предприятия, в сфере обращения (запасы в пути, запасы на предприятиях торговли);
- 3) текущие запасы — резервы, обеспечивающие непрерывное движение материального потока между очередными поставками. Данный вид запасов составляет большую часть производственных и товарных запасов. Их величина максимальна в момент поступления очередной партии заказа и минимальна в момент ее исчерпания.[6]

К достоинствам материальных запасов можно отнести обеспечение непрерывности производства и поставок

продукции, а также повышение надежности логистического процесса.

К отрицательным моментам следует отнести то, что на содержание запасов и поддержание их уровня компания вынуждена тратить существенные финансовые средства, которые можно было бы направить на решение других вопросов, например, обновление производственной базы, повышение экономических показателей. К тому же, большие запасы не способствуют улучшению качества продукции.

Служба закупки зачастую стремится получить максимальные оптовые скидки, тем самым создаёт чрезмерный объём запасов. С одной стороны, здесь преследуется цель минимизации стоимости закупки, но с другой, не учитываются возможности склада, имеющиеся в наличии запасы и издержки на их содержание и обработку.

В свою очередь служба маркетинга нацелена на повышение уровня обслуживания покупателей и уменьшение вероятности возникновения дефицита запасов, поэтому также заинтересована в максимизации запасов.

Слишком высокий уровень запасов снижает ликвидность значительных финансовых ресурсов, а их дефицит может привести к снижению объёма продаж и как следствие к уменьшению клиентской базы.

Финансовый отдел стремится минимизировать запасы, так как осознаёт, что они снижают скорость обращения денежных средств, которые могли бы быть направлены на иные цели и приносить прибыль.[5]

Норма запаса — расчетное наименьшее количество предметов труда, которое должно находиться у предприятия для обеспечения бесперебойного снабжения производства продукцией.

Существует несколько методов определения нормы запасов: 1) в стратегии наибольшей осмотрительности размер оптимального запаса определяется как произведение максимального потребления запасов в течение одного дня на максимальную продолжительность периода поставки, которое было по данным о заказах. В результате образуются запасы, которые не могут практически быть израсходованы до момента оформления очередного заказа на пополнение;

2) в стратегии дополнительного резерва величина дополнительного резерва определяется по одному из методов:

- а) размер резерва устанавливается равным средней величине спроса, умноженной на среднее значение времени опережения, скорректированного на коэффициент надежности, который принимается равным в большинстве случаев 25-40%;
- б) резервное количество единиц хранения определяется как квадратный корень из величины среднего потребления за период, соответствующий времени опережения;
- 3) в основе стратегии процента от спроса лежит анализ частоты спроса на материальные запасы по результатам работы в продолжение одного дня, данные о величине спроса заносятся в график распределений нарастающим итогом, затем устанавливается часть общего числа периодов выдачи заказов, для которых допустимо полное расходование запасов, не влекущие за собой нарушение производственного процесса, по этой величине по графику определяется величина спроса, в соответствии с

установленным для случаев полного использования запасов. [3]

Для поддержания установленной нормы запасов необходимо определить, применение какой из логистических систем будет наиболее эффективно. В логистике выделяют тянущую и толкающую систему.

Тянущая система — это такая организация движения материальных потоков, при которой материальные ресурсы подаются («вытягиваются») на следующую технологическую операцию с предыдущей по мере необходимости, а поэтому жесткий график движения материальных потоков отсутствует. Размещение заказов на пополнение материальных запасов или готовой продукции происходит, когда их количество достигает критического уровня.[1]

Толкающая система — это такая организация движения материальных потоков, при которой материальные ресурсы подаются с предыдущей операции на последующую в соответствии с заранее сформированным жестким графиком, т.е. «выталкиваются» с одного звена логистической системы на другое

Толкающая система является традиционно используемой в производственных процессах. Каждой операции общим расписанием устанавливается срок, к которому она должна быть завершена. Полученный продукт «проталкивается» дальше и становится запасом незавершенного производства на входе следующей операции. Данный способ организации движения материальных потоков игнорирует то, что в настоящее время делает следующая операция: занята выполнением совсем другой задачи или ожидает поступления продукта для обработки. В результате появляются задержки в работе и рост запасов незавершенного производства.[1]

Достичь наивысшей степени соответствия между поставками и спросом поможет использование концепции «точно в срок».

Планирование потребности в материалах сокращает объем запасов, используя основной график таким образом, чтобы обеспечить более близкое соответствие между поставками материалов и спросом на них, при этом некоторый страховой запас все же существует на случай непредвиденных проблем. Очевидно, что чем выше будет обеспечена степень соответствия между поставками и спросом, тем меньший запас нам потребуется. Если нам удастся в полной мере устранить несоответствие между поставками и спросом, нам вообще не нужны будут запасы.

Через каждое звено логистической цепи проходит большое количество единиц товаров. При этом внутри каждого звена товары неоднократно перемещаются по местам хранения и обработки. Вся система движения товаров — это непрерывно пульсирующие потоки, скорость которых зависит как от мощности производства, ритмичности поставок, размеров имеющихся запасов, так и от скорости реализации и потребления. Для того чтобы иметь возможность эффективно управлять этой динамичной логистической системой, необходимо в любой момент иметь детальную информацию о входящих и выходящих из нее материальных потоках, а также о потоках, циркулирующих внутри системы.

Устранению данной проблемы может поспособствовать применение технологии автоматической идентификации движущихся товаров. В её основе лежит следующая цепь операций:

- товару присваивается уникальный товарный номер;
- товарный номер зашифровывается в виде специального символа - штрихового кода;
- штриховой код (зашифрованный товарный номер) наносится на товар;
- при выполнении логистической операции с товаром штриховой код автоматически считывается с товара;
- штриховой код расшифровывается специальным устройством (декодер) и предстает в цифровом виде, т.е. в виде первоначального товарного номера;
- товарный номер передается в компьютер, на котором выполняется та или иная функция управления товародвижением.

Полученная информация обрабатывается в режиме реального масштаба времени, что дает возможность управляющей системе реагировать на нее в оптимальные сроки.

Информация об уникальных номерах товаров, составляющих партию, о количестве товаров в партии, а также база данных товаров должна передаваться от поставщика к получателю по каналам электронной связи.

На складе получателя во время приемки товаров производится сканирование штрихового кода при помощи специального устройства. Это может быть портативный лазерный сканер или стационарное сканирующее устройство. Номера принятых товаров и их количества записываются переносным устройством сбора данных. Затем эта информация перегружается в складской компьютер, где сверяется с данными о партии, поступившими по сети электронной связи.

В момент выдачи чека кассовым компьютером главный компьютер секции принимает в свою память информацию о том, что данный товар продан. Получение товаров со склада и их реализацию этот компьютер сопровождает арифметической увязкой массивов в картотеке наличия. Таким образом, система непрерывно обеспечивает не только суммовой, но и количественный учет товаров, что невозможно организовать без автоматической идентификации товаров с помощью штриховых кодов.

Количественный учет реализации товара используется для своевременного пополнения торгового ассортимента. Составленный и переданный по сети электронной связи заказ на завоз товаров в магазин или подачу их в торговый зал учитывает складывающийся спрос по каждой товарной позиции.[4]

Все вышеперечисленные методы устранения проблем логистики запасов будут эффективны только лишь

при их комплексном применении. Прежде чем их использовать, необходимо отыскать причины, вызывающие разницу между предложением и спросом, улучшить выполнение операций, после чего запасы исчезнут. Зачастую это: неоправданная длительность выполнения заказов, нестабильность доставки заказов, несбалансированность выполнения операций, ограниченная мощность, поломки оборудования, бракованные материалы, перерывы в работе, ненадежные поставщики, низкое качество готовой продукции. Менеджеры пытаются решить эти проблемы, создавая запасы, приобретая дополнительные мощности, устанавливая резервное оборудование, приглашая специалистов со стороны для устранения экстренных проблем и т.д. Однако на самом деле эти действия только скрывают причины проблем. Конструктивный подход заключается в том, чтобы выявить настоящие проблемы и решить их.

Организации должны выявлять и решать проблемы, приводящие к запасам, стремясь к минимальным (нулевым) запасам материальных ресурсов, незавершенного производства и готовой продукции.

Необходимо добиваться не приемлемого уровня брака, а его полного отсутствия на основе комплексного управления качеством.

Заказчики должны полностью полагаться на своих поставщиков, поэтому им необходимо устанавливать долгосрочные партнерские соглашения с небольшим числом надежных поставщиков и перевозчиков.

Необходимо искать способы снижения объемов производственных партий, добиваться коротких производственных циклов, чтобы излишек производства не накапливался в запасах готовой продукции.

Необходимо снижать время выполнения заказов, чтобы снизить факторы неопределенности, которые могут изменить ситуацию за время длительной поставки.

Все операции должны выполняться непрерывно без сбоев, не должно быть поломок оборудования, брака, невыходов на работу.

Литература

1. Алесинская Т.В. Основы логистики. Общие вопросы логистического управления. Учебное пособие. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2005.
2. Аникина Б.А. Логистика: [учебник для вузов] / Под ред. Б.А. Аникина. - М.: ИНФРА-М, 2007. - 170 с.
3. <http://www.znaytovar.ru/new2697.html>
4. Левкин Г.Г. Логистика: теория и практика / Г.Г. Левкин. - Ростов н/Д: Феникс, 2009. - 221 с.
5. Денисова А.Л., Дюженкова Н.В. Организация коммерческой деятельности: управление запасами: Учебное пособие. - Тамбов: Издательство ТГТУ, 2007. - 80 с
6. Левкин Г.Г. Управление логистикой в организации: учебное пособие. - Омск, 2008. - 146 с.

ПРОБЛЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ И НАЛОГОВОЙ МИНИМИЗАЦИИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Штайн Анжелика Игоревна

студентка 3-го курса инженерно-экономического факультета, Сибирский государственный аэрокосмический университет имени академика М. Ф. Решетнева, г. Красноярск

Кауп Вероника Элморовна

старший преподаватель кафедры бухгалтерского учета, Сибирский государственный аэрокосмический университет имени академика М. Ф. Решетнева, г. Красноярск

PROBLEMS OF TAXATION AND MINIMIZE TAX OF SMALL AND MEDIUM BUSINESS

Stain Angelika Igorevna, The student of 3rd year of Engineering and Economics Faculty of Siberian State Aerospace University named after Academician M. F. Peshetnev, Krasnoyarsk

АННОТАЦИЯ

В статье представлена характеристика налоговой политики государства для предприятий малого и среднего бизнеса в России, выявлены основные проблемы, связанные с налогообложением малых и средних предприятий, а также предложены методы налоговой минимизации для таких предприятий.

ABSTRACT

The article presents the characteristics of state tax policy for small and medium-sized businesses in Russia, the main problems associated with the taxation of small and medium-sized organizations, as well as the proposed methods of tax minimization for such organizations.

Ключевые слова: налогообложение, налоговая минимизация, малый и средний бизнес.

Keywords: taxation, tax minimization, small and medium businesses.

В современной экономической ситуации на рынке осуществляет свою деятельность огромное множество организаций. Каждая из них является самостоятельным экономическим субъектом, который имеет право вести свою деятельность на рынке, преследуя определенные цели, самостоятельно принимать решения относительно выпуска продукции и услуг, учетной политики, модернизации предприятия. Но есть одна общая обязанность, присущая всем предприятиям, функционирующим на территории той или страны, это обязанность платить налоги государству.

История формирования капиталистического рынка в России началась недавно, перестройка административно-командной экономики в рыночную резкими координальными реформами изменила экономическую политику в стране в целом и повлияла на деятельность каждого предприятия. Налоговые отчисления – основной источник формирования государственного бюджета, поэтому одним из важнейших вопросов у государства при перестройке экономики стал вопрос о налоговой политике, которая должна оказывать положительное влияние на экономику и соответствовать интересам не только государства, но и предприятий, работающих в стране. Проблема в том, что это необходимое для нормального функционирования экономики условие в российской экономике не соблюдается. На сегодняшний день налоговая политика государства неустойчива, изменения в налоговом законодательстве происходят часто. Можно предположить, что это происходит потому, что государство не до конца адаптировалось к современной экономической ситуации, к тому же при рыночной экономике страна стала наиболее зависима от внешних факторов: все события в мировой экономике, такие как экономические кризисы или политические конфликты, так или иначе затрагивают и экономику России и влияют на нее. А государство в свою очередь реагирует на эти события, что оказывает влияние и на его налоговую политику.

По данным исследования «Финансовое состояние и ожидания малого и среднего бизнеса – 2014», проведенного Аналитическим центром МСП Банка, процесс замедления темпов роста экономики России начался уже давно и продолжается в настоящее время. Если до кризиса 2008-2009 годов экономика росла на 7-8% ежегодно, то 2010 году ВВП прибавил 4,5%, и далее динамика не стала улучшаться: 2011 – 4,3%, 2012 – 3,4%. И, наконец, 2013 год – лишь на 1,3%. В сегменте малого и среднего бизнеса также наблюдаются негативные тенденции. Это выражается как в снижении качества роста сектора, так и в падении финансовых показателей его деятельности. Общее число малых субъектов предпринимательства – юридических лиц за 2012 и 2013 годы увеличилось на 12,2% до 2,08 млн единиц, однако весь этот прирост пришелся на сегмент микропредпринимательства [2]. В 2014 году смены тенденции так и не произошло. Число зарегистрированных индивидуальных предпринимателей снизилось с конца 2011 года к концу 2013 года почти на 15% – с 4 млн до 3,4 млн человек. За 11 месяцев 2014 года наблюдался прирост, но составил он лишь 1,6%. Занятость на предприятиях малого и среднего бизнеса за 2011-2013 годы уменьшилась на 66 тыс. человек (-0,4%), при этом положительная динамика наблюдалась только в сегменте микропредприятий (+458 тыс. человек или +11,9%). Реальное снижение капитальных инвестиций за этот же период составило 1,1% [7].

С начала прошлого 2014 года политический конфликт на Украине привел к дестабилизации экономики страны из-за санкций США и Евросоюза, а также произошло падение цен на нефть и повышение курса валют. Благодаря снижению поступлений по одной из самых прибыльных статей доходов бюджета от экспорта сырья, часть этих убытков «легла на плечи» налогоплательщиков, повышение курса валют сократило платежеспособность предприятий, которые сотрудничают с зарубежными ком-

паниями, введение санкций затруднило доступ к международным рынкам капитала и снизило возможность пользоваться кредитными услугами банков из-за роста процентных ставок по кредитам. Согласно опросу предпринимателей в конце 2014 года, они склонны в целом достаточно негативно оценивать изменения основных показателей деятельности своих предприятий – объема оборота, числа занятых и объема инвестиций в основные средства. Весьма негативно предприниматели оценивают и изменения, произошедшие за год в бизнес-климате. Среди основных проблем они выделяют высокий уровень конкуренции (его назвали главной проблемой 37% опрошенных), значительное налоговое бремя (29%) и недоступность финансирования (11%). То есть достаточно много предпринимателей считают причиной своих проблем именно налоговую политику государства [7].

Такую точку зрения предпринимателей можно назвать обоснованной, проследив за изменениями в налоговой политике за последние годы. С одной стороны, государство предпринимает действия, направленные на поддержку малого и среднего бизнеса в России, т. к. именно малый и средний бизнес является основой рыночной экономики в стране. Примером такой политики является введение с 2013 года специального режима налогообложения для индивидуальных предпринимателей, как патентная система, подразумевающего замену налогов покупкой патента на определенные виды деятельности, а также введение налоговых каникул для индивидуальных предпринимателей в течение двух налоговых периодов со дня регистрации [3]. А с другой стороны наблюдается иная картина – ужесточение положения таких налогоплательщиков в последние годы. Теперь у налоговых органов есть право во время камеральной проверки требовать пояснения по расчету показателей, если компания подала уточняющие документы, уменьшив сумму налога или увеличив убыток, а также требовать первичные документы и аналитические регистры. Ужесточена система штрафов: теперь могут оштрафовать за несвоевременную подачу налоговой декларации, за грубые нарушения в учете, причем не только организации, но и ИП, за не предоставление документов в рамках срочной проверки. Все компании независимо от их численности с отчетности за каждый квартал обязаны представлять декларации по НДС в электронном виде, некоторым посредникам, которые применяют УСНО, необходимо вести журнал учета полученных и выставленных счетов-фактур. Увеличилась и величина самих налогов: возросли ставки по акцизам на сигареты и легковые автомобили, коэффициенты-дефляторы по УСНО, УСНО для патентной системы и ЕНВД (единый налог на вмененный доход), изменен порядок расчета для административно-деловой и торговой недвижимости площадью – собственники такой недвижимости площадью более 5000 кв. м. должны рассчитывать налог на имущество по таким объектам исходя из их кадастровой стоимости и специальных налоговых ставок, увеличился МРОТ и размер обязательных страховых взносов в ПФР, а также размеры некоторых детских пособий. Также была введена обязанность организаций, применяющих УСН или ЕНВД, уплачивать налог на имущество в отношении недвижимости, облагаемой налогом исходя из кадастровой стоимости при том, что ранее они были освобождены от этого налога. Кроме того, в городах федерального значе-

ния для организаций и индивидуальных предпринимателей был введен торговый сбор. Он касается торговли через объекты стационарной торговой сети, как не имеющие торговых залов (кроме автозаправок), так и имеющие торговые залы, торговли через объекты нестационарной и стационарной торговой сети, торговли путем отпуска товаров со склада. Исходя из этого, нельзя не заметить, что решения государства в области налогообложения экономических субъектов зачастую противоречат друг другу и сводят все усилия, принятые ранее для стимулирования развития бизнеса, сводятся к нулю [4].

Благодаря такой государственной политике, организации стараются изыскать различные способы для уменьшения налогового бремени, да так, чтобы не возникало проблем с налоговыми органами и арбитражными судами. Минимизация налогов возможна при использовании различных льгот при уплате налогов, предусмотренных законодательством, а также при совершении конкретных хозяйственно-экономических операций.

Большинство организаций часто используют незаконные методы минимизации налогообложения, т. к. они менее затратны и могут быстро приносить результат. Но при этом они очень рискованные, т. к. это может привести к проблемам с законом, недоверию со стороны государственных органов, крупным штрафам, плохой репутации на рынке, уменьшению привлекательности среди кредиторов и акционеров и даже к лишению права на осуществление своей деятельности [6]. Гораздо безопаснее использовать законные методы минимизации, но они дорогостоящие, требуют высокого уровня знаний не только в экономике, но и в юридической области, интеллектуальной работы руководителей и сотрудников, занимающихся бухгалтерией и финансами [6].

Грамотные управленцы знают о том, что, используя законодательно установленные льготы и специальные налоговые режимы, такие как ЕНВД, УСНО, патентная система и ЕСХН (единый сельскохозяйственный налог), можно минимизировать налогообложение на предприятии. Эффективность режима зависит от отрасли, в которой работает предприятие и от индивидуальных особенностей его деятельности. Законодательством предусмотрены определенные ограничения на использование режимов налогообложения. Допустим, ЕНВД – это принудительный режим, на него обязаны переходить все организации, занимающиеся определенными видами деятельности (бытовые услуги населению, общественное питание, розничная торговля, перевозка пассажиров и грузов и т.д.). Не зависимо от полученных организацией в определенном квартале доходов, она обязана уплатить определенную фиксированную величину налога, установленную законодательством [1]. Среди сельскохозяйственных предприятий распространен ЕСХН, но его можно использовать только тем, кто производит сельскохозяйственную продукцию, именно производит, а не занимается только переработкой [1]. Также очень распространен среди небольших предприятий добровольный режим УСНО или «упрощенка», т. к. само ведение отчетности упрощено: не надо делить доходы и расходы по определенным видам деятельности, а также вместо налога на прибыль, транспортно-налога на имущество и НДС платится один налог, при этом налогоплательщик в праве выбирать налогооблагаемую базу: доходы или доходы за вычетом расходов, процентная ставка при этом различна [1]. Но

следует отметить, что переход на УСНО доступен не всем, основным ограничением является размер предприятия, оно не должно быть крупным: иметь более 100 человек в штате, а также иметь филиалы или представительства [1]. Число малых предприятий, переходящих на УСНО в России с каждым годом растёт.

Что касается достаточно крупных предприятий с высоким уровнем выручки и стоимости имущества, они могут осуществлять уменьшение налоговой нагрузки, прибегнув к дроблению бизнеса на несколько частей, т. е. из одной организации создавать несколько небольших, которые затем переводятся на специальные налоговые режимы (УСНО, ЕНВД) [5]. В принципе, закона такие организации не нарушают, но это их не спасает от проверок и последующей ответственности, т. к. при подобных действиях налогоплательщика должны быть установлены разумные деловые цели с учетом оценки обстоятельств. Налоговая выгода при этом не может являться самостоятельной целью, поэтому арбитражным судом дробление может быть признано не обоснованным. Существует достаточно много способов выяснения и доказательств таких действий, например, наличие единой производственной базы, общие затраты нескольких организаций, найм одних и тех же сотрудников, общие помещения и т. д. Государство тщательно контролирует такие компании в целях борьбы с отмыванием денег и уклонениями от уплаты налогов. Подобных судебных разбирательств огромное множество происходит в России каждый год, и очень часто суд признает дробление незаконным, чаще всего из-за невежества руководителей организации, а именно их юридической безграмотности, неумения доказывать свою правоту или придать делу «законности» [8]. Суды проводят разграничение между схемой «дробления бизнеса» и обособлением определенного вида деятельности в отдельный хозяйствующий субъект. Они не относят к схеме «дробления бизнеса» выделение определенного вида деятельности полностью. «Дроблением бизнеса», по их мнению, является разделение чего-то цельного, единого неразрывного процесса, а не предпринимательской деятельности хозяйствующего субъекта как таковой, состоящей из различных, самостоятельных и экономически не связанных между собой видов деятельности. Поэтому если руководство принимает такое решение, очень важно, чтобы оно было экономически обосновано [8].

Одной из важных проблем многих предприятий является вопрос о легализации средств предприятия, не отраженных в официальной документации. Этот вопрос действительно сложный, т. к. само по себе «отмывание денег» - это уже нарушение законодательства. Одним из способов является предоставление предприятию «фиктивных» займов от руководителей или учредителей фирмы. Учредители организации могут предоставлять займы как под проценты, так и беспроцентные. Если учредитель выдает займ под проценты, то придется платить налог на прибыль от процентных доходов, но можно предоставить и беспроцентный займ. Выгода в том, что на предоставленные суммы налог на прибыль предприятия и НДС не начисляются, но арбитражный суд может признать такой займ как безвозмездную услугу. В таком случае организации придется доплатить налог на прибыль. Если учредитель - юридическое лицо, то займ можно давать без опаски, но если доля в уставном капитале такой

организации более 20%, то суд может признать это сделкой между взаимозависимыми лицами, что тоже повлечет за собой дополнительные расходы. Также средства обычно легализуют путем безвозмездной их передачи, т. е. по договору дарения. Однако и здесь есть свои тонкости: безвозмездная передача имущества между коммерческими организациями запрещена, она может составлять не более 5 МРОТ. В таком случае лучше составить договор дарения от имени физического лица. Также если дарующий субъект является владельцем более 50% уставного капитала компании, то имущество, поступившее от него, налогом на прибыль не облагается. Этот вариант является наименее рискованным для организации, однако и в этом случае необходимо соблюсти некоторые условия: в предмете договора дарения необходимо указать цели и мотивы его заключения, например, повышение инвестиционной привлекательности компании-получателя, увеличение производительности и т. п. Главное, чтобы в договоре отсутствовал основной признак дарения - свободная передача и свободное принятие дара, должна проследиться цель, причина безвозмездного финансирования. Для организации, оказывающей финансовую помощь, оформление безвозмездного финансирования должно осуществляться посредством принятия и издания решения (протокола) [5].

Часто прибегают предприятия и к оптимизации договорных схем. Допустим, чтобы не платить НДС, заключаются не трудовые договора с сотрудниками, а гражданско-правовые, также можно придать легальность выплатам денежных средств третьим лицам (к примеру, заключить маркетинговые договора на исследование в целях обоснования «входных выплат» для продажи собственных товаров в крупных торговых сетях), определить иную схему правоотношений с контрагентом (к примеру, замена договора поставки товаров, приобретаемого для перепродажи третьим лицам, на агентскую схему правоотношений) и так далее [5]. Вышеуказанные схемы не являются легальными, поэтому могут принести организации проблемы с законом. Какой бы «законный вид» ни придавался таким действиям, они, скорее всего, будут выявлены арбитражным судом по причине большого опыта в раскрытии таких действий.

Очень популярной схемой минимизации налогов является аутсорсинг или передача определённых бизнес-процессов или производственных функций на обслуживание другой компании, специализирующейся в соответствующей области [9]. Это позволяет «разгрузить» предприятие свои ресурсы для решения других, более важных задач, а также увеличить расходы, тем самым уменьшив размер налога на прибыль. В основном в аутсорсинг передается ведение текущих дел, таких как ведение бухгалтерского учета, обеспечение функционирования офиса, переводческие услуги, транспортные услуги, поддержка работы компьютерной сети и информационной инфраструктуры, рекламные услуги, обеспечение безопасности. Также очень распространена такая разновидность аутсорсинга как аутстаффинг (аренда персонала), что позволяет организации не платить НДС и социальные взносы за сотрудников, а также учитывать расходы на оплату услуг по аутстаффингу при формировании базы по налогу на прибыль, тем самым уменьшая ее [9]. Этот способ оптимизации является вполне законным, если соблюдать правила его применения.

Преимущества законных методов уменьшения налогов очевидны: со стороны контролирующих органов - это отсутствие рисков, на предприятии строится система финансового управления, определяются центры ее ответственности, в средне- и долгосрочной перспективе это дает положительный эффект.

С развитием рыночной экономики нашей страны хозяйствующим субъектам приходится приспосабливаться к условиям, которые предоставляет им государство, а условия эти постоянно меняются с учетом происшествий в мире, изменений государственной политики в области экономики, финансов, а также и налогообложения. К сожалению, в настоящее время государство не достаточно заботится и учитывает интересы малых и средних предприятий в России, ужесточает налогообложение, поэтому многие предприятия вынуждены закрываться, лишь недавно открывшись, не выдерживая размер налогового бремени. У таких предприятий небольшой оборот товаров и услуг, поэтому меньше возможностей платить большие налоги. Налоговая политика государства должна облегчать положение таких организаций, чтобы дать им возможность расти и быть конкурентоспособными, получать инвестиции и кредиты для развития бизнеса.

Для обеспечения и сохранения нормальной экономической ситуации в стране и экономического роста государству необходимо поддерживать малый и средний бизнес, а для покрытия бюджетных дефицитов лучше использовать другие методы. Тогда у предприятий будет больше возможностей для развития, и бизнес-климат в стране улучшится. Если государство пересмотрит налоговую политику в пользу таких предприятий, то проблема налоговой минимизации и ее законности также отойдет на второй план и уже не будет так остро влиять на деятельность предприятий, т. к. уменьшится необходимость уменьшения налогов, и предприниматели будут чувствовать поддержку государства.

Литература

1. Налоговый кодекс Российской Федерации: раздел VIII.1 Специальные налоговые режимы, раздел VIII Федеральные налоги, 2015 г. – Гарант. Информационно-правовой портал. Режим доступа к изд.: <http://base.garant.ru/10900200/>
2. Малый бизнес России, 2014 г. – Ресурсный центр малого предпринимательства. Режим доступа к изд.: <http://rcsme.ru/ru/statistics>
3. Обзор важных изменений налогового законодательства, вступающих в силу в начале 2014 года, 2014 г., - Гарант. Информационно-правовой портал. Режим доступа к изд.: <http://base.garant.ru/58056040/>
4. Перечень основных изменений налогового законодательства с 2015 года, 2015 г. – Консультант-плюс. Режим доступа к изд.: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_166533/
5. Оптимизация налогообложения – Бухгалтер для бизнеса. Режим доступа к изд.: <http://www.b-4-b.ru/bukhgalterskie-uslugi/optimizaciya-nalogooblogeniya/>
6. Методы оптимизации налогов – GoFinances. Режим доступа к изд.: <http://www.gofinances.ru/smarts-388-1.html>
7. А. Шамрай, Н. Литянская, Д. Баранов. «Чем запомнится 2014 год и что год грядущий МСБ готовит?», 2014. – Режим доступа к изд.: <http://www.banki.ru/news/bankpress/?id=7525926>
8. Центр структурирования бизнеса и налоговой безопасности. «Арбитражные суды подтверждают: при построении группы компаний надо учитывать бизнес-процессы (по материалам судебной практики)», 2014. – Режим доступа к изд.: http://www.audit-it.ru/articles/account/court_a55/712337.html
9. А. Арсенов. «Аутсорсинг как способ оптимизации системы налогообложения малого бизнеса» - Режим доступа к изд.: http://www.i-ias.ru/publikacia/outsourcing_optimizacia.html

МОТИВАЦИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ОРИЕНТАЦИИ РЕГИОНАЛЬНЫХ СТРУКТУР В УСЛОВИЯХ КОНКУРЕНЦИИ

Бекишева Хеда Хасановна

Аспирантка Брянского государственного университета им. акад. Петровского И.Г.

Шуклина Зинаида Николаевна

доктор экономических наук, профессор, Брянский государственный университет им. акад.

Петровского И.Г.

THE MOTIVATION OF THE INNOVATION ORIENTATION OF REGIONAL STRUCTURES IN COMPETITION

Bekisheva Heda, Postgraduate student, Bryansk state University. Acad. I. G. Petrovsky

Shouklina Zinaida, doctor of economic Sciences, Professor, Bryansk state University. Acad. I. G. Petrovsky

SUMMARY

The article suggests a recognition of the significance of the hypothesis and activation tools of motivation for innovation orientation of professionals and staff in branches and spheres of the regional economy. The approaches to the determination of areas and levels of motivation, identified elements of influence and mechanism of the effect of motivation on innovation processes in the region.

Keywords: The motivation of innovation; employee motivation; innovative orientation and activity; subjects and objects of motivation.

Особую значимость в конкурентной борьбе за ресурсы, клиентов и позиции на мировых и внутренних рынках приобретает инновационный потенциал региона, который повышает самостоятельность и независимость, уровень и качество жизни населения за счет активизация занятости и предложения инновационных продуктов. Отраслевая и региональная структура экономики требует применения системы оптимизации и мотивации с целью решения задач инновационного развития. В каждом регионе потенциал существенно отличается по составу, качеству, дифференцированности и структурированности. Поэтому на региональном уровне остро стоит вопрос повышения активности использования своих преимуществ, своих особенностей и потенциала, включающего возможности и готовность субъектов рынка специализироваться на тех видах деятельности и производства, по которым во времени и пространстве имеются абсолютные или сравнительные успехи и доминанты. В этой связи возрастает значение заинтересованности и мотивации в инновационном развитии региона, то есть нацеленности организационно-управленческих структур, субъектов и объектов на самообновление, адаптацию к изменениям и генерированию продуктов научно-технического прогресса.

Понимая под инновационным потенциалом способность системы к трансформации фактического порядка вещей в новое состояние с целью удовлетворения существующих или вновь возникающих потребностей, мы считаем важным выделить мотивацию инновационного развития в составе потенциала, в системе управления и стратегическом развитии для того, чтобы на каждом организационно-экономическом уровне были сформированы и применены инструменты повышения активности, целостности и мотивированности, выявлены главные направления динамичного включения в инновационный процесс.

При этом в составе инновационного потенциала можно акцентировать трудовой, интеллектуальный, творческий и образовательный потенциал, что делает возможным переход от скрытой возможности к явной реальности, от традиционного, стагнирующего состояния к новому, активному и динамичному развитию. Именно готовность трудовых ресурсов к созданию, восприятию, использованию и продвижению инноваций в деятельности обеспечивает инновационную ориентацию региональных структур. Гипотетически важно обозначить доминирование творческого (интеллектуально-образовательного и научного) потенциала как основы развития и как наиболее активного и быстро меняющегося элемента инновационной системы.

По составу инновационный потенциал можно представить с позиции ресурсного содержания, характеризуя возможности отдельных ресурсов осуществлять инновационную деятельность в регионе; и с позиции завершения результата, подученного эффекта, отражающего итоги реализации инноваций, использование ресурсных возможностей, достигнутый уровень формирования инновационного потенциала.[4] Мы считаем, что в составе инновационного потенциала следует выделять мотивационную часть, то есть интересы, мотивы, инструменты и механизм включения других элементов в процесс инновационной деятельности. Если на уровне региона имеются все основные предпосылки для инновационного развития, но руководство не готово к реализации проектов, кадры не

заинтересованы, бизнес не ориентирован на инновации, то другие ресурсы не смогут дать эффект.

Мотивация трудовых ресурсов, персонала и субъектов научно-интеллектуального потенциала понимается нами как побуждение к действию; динамический процесс социально-организационного и психофизиологического плана, управляющий поведением человека, определяющий его направленность, организованность, активность и устойчивость. Мотивация к труду характеризует способность человека деятельно удовлетворять свои потребности. Мотивация как функция менеджмента означает процесс стимулирования, побуждения, принуждения и контролирования всех участников инновационной деятельности в направлении достижения установленных целей и активизации развития инноваций.

Индивидуальные или коллективные мотивы участников инновационной деятельности в современных условиях достаточно сложны и не ограничиваются лишь материальными интересами. Простые прагматические решения в области мотивации инновационной деятельности сегодня не могут дать ожидаемых результатов. Менеджеру необходимо учитывать новейшие теоретические разработки, отражающие природу мотивации вообще и творческой деятельности в частности. Конкретное решение задач мотивации в инновационном менеджменте зависит от принятой концепции построения инновационного процесса на предприятии, моделей поведения участников инноваций в трудовом процессе, форм стимулирования труда и ряда других факторов. [2] При этом резонно возникают вопросы, сколько нужно тратить средств на мотивацию, какие затраты окупятся в перспективе, какие затраты вызывают сразу активность, с какой периодичностью стимулировать персонал, в каких пропорциях и сочетаниях мотиваторы влияют на различные группы специалистов.

Мотивация инноваций представляет собой совокупность потребностей и мотивов, побуждающих производителя и менеджера к активной деятельности в направлении создания и продажи инновации или приобретение инновационного продукта для использования в бизнесе и хозяйственном процессе. В этой связи можно выделить мотивацию коллектива, группы, индивидуума и новатора: корпоративную мотивацию и персональную мотивацию, мотивацию создания и коммерциализации, мотивацию спроса, покупки и потребления инновационного продукта. [1]

Под субъектом инновационной деятельности следует понимать физическое или юридическое лицо, принимающее участие в создании инновации на всех или отдельных этапах данного процесса. Прежде всего к таким субъектам относятся сами субъекты предпринимательства, деятельность которых сопровождается научно-техническими и организационными изысканиями с целью совершенствования производимого ими продукта, оказания услуг и выполняемых работ, методов продвижения товара на рынке. Объектом инновационной деятельности является новшество, на создание которого направлены действия субъектов инновационной деятельности в соответствии с этапами жизненного цикла инновации. В этом смысле понятие «объект инновационной деятельности» не тождественно инновации, поскольку к последней

относится именно конечный результат данной деятельности, в то время как объекты создаются и на промежуточных ее этапах. [4]

Мотивационное влияние может быть оказано на субъект инновационной деятельности, однако безусловное подчеркивание значимости объекта инновационной деятельности усиливает мотивацию и опосредованно повышает значение процесса. В зависимости от уровня экономической системы будут иметь место различные группы мотивов, побуждающих к проведению инновационных преобразований в рамках этих систем. В этой связи целесообразно все инструменты и мотивы, побуждающие к инновационным изменениям, представить в отдельных группах в зависимости от уровня включения в экономическую систему. Можно выделить 5 уровней мотивации:

- мотивация инновационной деятельности на уровне индивида, специалиста, профессионала, работник (индивидуальная мотивация);
- мотивация инновационной деятельности предприятия или организации (корпоративная или организационная мотивация);
- мотивация на уровне отрасли и сферы деятельности (отраслевая мотивация),
- мотивация на уровне региональных структур (региональная мотивация),
- мотивация инновационных преобразований на уровне национальной экономики, с учетом предпосылок и условий стимулирования инновационной деятельности предприятий (социально-экономическая, интегрированная мотивация).

Мотивировать можно не только деятельность персонала инновационно активного предприятия и клиентский интерес к инновациям, мотивируется творческая деятельность на каждом этапе создания инноваций, поиск инвестиций и внедрение их в инновационный процесс. Для каждого субъекта инновационного процесса влияние механизма мотивации зависит от множества факторов: уровня осуществления мотивации (макро, мезо и микро-уровень); организационной структуры и качественных элементов субъекта; характера осуществляемой деятельности; выбранной управленческой стратегии в области инноваций; коммерциализации инноваций на основе маркетинговых стратегий. Отдельные факторы усиливают мотивацию, придают ей динамику и развитие, другие сдерживают и вызывают необходимость предварительного осмысления и рационального решения задач.

Факторы мотивации обобщают совокупность внутренних и внешних движущих сил, которые побуждают человека к деятельности и придают этой деятельности направленность, ориентированную на достижение конкретных целей. Основными факторами мотивации инноваций являются:

- усиление конкуренции на внутреннем и внешнем рынках;
- изменения конъюнктуры и производственно-торговых процессов;
- совершенствование технологий управления, маркетинга, логистики и дистрибьюции; повышение значимости маркетинга B2B и B2C; изменения в системе законодательной базе (налогообложение, банковский сектор, таможенные процедуры);
- уровень развития внешних связей, риски инвестирования и влияния международного финансового рынка.

В регионах остро обозначены проблемы низкой мотивации и неразвитости инфраструктуры для ведения инновационного бизнеса и внедрения инноваций в управление и технологии производства. Поэтому к определению предпосылок и условий мотивационного влияния следует добавить инновационную среду и активность, делая упор на человеческих, трудовых, интеллектуальных ресурсах. Тогда инновационный потенциал региона не только может быть структурирован, но и активизирован, представляя собой совокупность ресурсных элементов системы, потенциально активных в отношении инноваций.

Мы хотим подчеркнуть, что мотивационные инструменты применяются в менеджменте и маркетинге персонала и зависят от миссии фирмы, стратегии развития и готовности ресурсов к восприятию инноваций. Инновационная готовность субъектов сопряжена с активностью и зависит от уровня информированности, образования, наукоемкости и заинтересованности. Выделяют следующие этапы в управлении инновациями: оценка среды для возникновения идеи и разработки нововведения, определение восприимчивости организации и персонала к нововведениям, мониторинг внешнего влияния и мотивации внедрения нововведения, оценка альтернатив применения новаций и традиционных продуктов, организация, эксплуатация и сопровождение нововведения, выявление предпосылок для доработки или замены новым продуктом. [4]

Таблица 1

Оценка условий и предпосылок развития ресурсного потенциала региона

Условия и среда	Влияние, %	Предпосылки	Влияние, %
Политическая среда	12	Устойчивые внешние условия и стимулы развития региона	15
Экономическая среда	25	Спрос на инновации у бизнеса и у клиентов	25
Научно-техническая	24	Сформированность и оптимальность инфраструктуры	12
Информационная среда	19	Информационная база	10
Социально-культурная среда	10	Кадровый потенциал	25
Правовая среда	10	Корректность, непротиворечивость и гарантия законов	15
Финансовая среда	10	Инвестиции в малый и средний бизнес	18
Демографическая среда	15	Мотивация бизнеса и профессионалов	23
Образовательные и кадровые условия	20	Степень независимости от федерального бюджета	12

В отношении управления персоналом можно предложить следующие направления действий:

1. Создание единой инновационной команды как центра ответственности за инновационное развитие.
2. Выделение специального бюджета на премирование сотрудников, предложивших инновационные решения.
3. Мотивация и стимулирование ключевых сотрудников, участвующих в инновационных проектах и получающих определенную долю от прибыли (экономики).
4. Управление инновационными процессами - инновации поддерживаются на уровне высшего руководства (руководство пропагандирует инновационную политику, принимает активное участие в принятии решений по проектам).
5. Организация и стимулирование как неотъемлемая часть инновационной деятельности, интегрированной в основные процессы системы.
6. Разработка и представление в составе корпоративной культуры инновационных ориентиров, поиск и внедрение инноваций с эффективной обратной связью.[1]

В зависимости от содержания, целей и степени влияния выделим типы мотивационного влияния: сверху, по вертикали власти - вертикальная мотивация, на уровне региона, между предприятиями - горизонтальная мотивация, внутренняя мотивация личности и само мотивация в коллективе, полимотивационные связи и механизмы на уровне инновационной системы. В зависимости от реакции на мотивационное влияние можно выделить в составе персонала такие группы: новаторы, консерваторы, конформисты, нонконформисты, пассионарии, радикалисты, менталисты и творцы. Среди этих групп подчеркнем тех, кто сам создает или участвует в создании новаций, затем специалистов, кто заинтересован внедрять новации, кроме того специалистов, кто осторожно относится к новшествам, и тех, кто категорически против изменений. Применяя различные подходы, оптимизируя мотивационный механизм можно повышать степень заинтересованности, активности персонала.

Оценивая условия для формирования инновационного потенциала и уточняя влияние мотивации через взаимодействие с внешней средой региона, предпосылкой для развития инновационной деятельности в региональном аспекте является необходимость объединения и управления инновационной, профессиональной, информационной и инвестиционной функциями. Поэтому инвестиционная политика и инновационная политика являются совокупными частями эффективной региональной политики, направленной на улучшение инвестиционного и инновационного потенциала региона и оптимизацию его развития и ставится вопрос о том, что именно совокупный инвестиционно-инновационный потенциал является основой развития региона и всех его сфер.

С учетом внесенных изменений в республиканский бюджет Чеченской республики уточненные параметры на 2014 год составили по доходам – 59 793 456,01 тыс. рублей (т.е. доходная часть бюджета осталась без изменений); по расходам – 66 072 946,2 тыс. рублей; дефицит – 6 729 490,19 тыс. рублей. На плановый период 2015 и 2016 годов в структуре доходов налоговые доходы составили 9

177 586,0 тыс. рублей и 9 608 952,0 тыс. рублей соответственно; неналоговые доходы – 132 478,6 тыс. рублей и 136 404,7 тыс. рублей; безвозмездные поступления – 54 226 222,4 тыс. рублей и 58 434 565,0 рублей. В 2015 году из федерального бюджета на дотации для обеспечения сбалансированности бюджета больше всего будет выделено средств для Чеченской Республики - 20,6 млрд. рублей. Главной задачей является оптимизация расходов и стимулирование развития. Вследствие низкой экономической активности в регионах Северо-Кавказского федерального округа институт государственного и муниципального управления становится распорядителем наиболее значительных финансовых потоков, что предопределяет его закрытость и консерватизм.[2]

На душу населения в Чеченской республике приходится 78934 руб. ВРП, что в 4 раза меньше, чем по России. Уровень безработицы почти в 5 раз выше, чем по стране, и достигает 29%. Средне душевые доходы составляют 15,3 тыс. руб., что на 8 тыс. меньше средне российского уровня.[3]

При этом в республике насчитывается около 30 нефтяных и газовых месторождений, в основном в пределах Терского и Сунженского хребтов. Запасы качественной нефти оцениваются в 50-60 млн. т. Имеется ресурсная база и сырье для производства строительных материалов (цементные мергели, известняки, гипс, песчаники, минеральные краски).

На территории Чеченской Республики выявлены значительные ресурсы подземных вод, разнообразных по своим физико-химическим параметрам -- пресные, минеральные и термальные. На туристско-рекреационный комплекс Чеченской Республики приходится 2% выпуска продукции всей региональной экономики, 2% добавленной стоимости, произведенной в регионе, 5% инвестиционных вложений, 0% налоговых выплат, 3% среднегодовой численности, занятых с производительностью труда 0,302 млн руб./чел. Активно развивается сельское хозяйство: объем продукции сельского хозяйства составил 11 млрд. рублей, индекс производства вырос на 43%. В АПК Чеченской Республики производится 8% продукции всей региональной экономики, 8% добавленной стоимости в регионе, 4% инвестиционных вложений, 1% налоговых выплат, 18% среднегодовой численности, занятых с производительностью труда 0,235 млн руб./чел. [5]

Весомые показатели приходятся на строительный комплекс Чеченской Республики, где формируется 33% продукции региональной экономики, 20% добавленной стоимости и 6% инвестиционных вложений, 13% налоговых выплат, 11% среднегодовой численности занятых с производительностью труда 1,585 млн. руб./чел. Такой уровень отражен в «Стратегии социально-экономического развития Чеченской Республики до 2025 года», где обозначено, что строительный комплекс останется основным реципиентом инвестиций в основной капитал, но при этом его доля в структуре инвестиционных вложений практически не изменится. Основным налогоплательщиком к 2025г. станет нефтехимический комплекс, который будет продуцировать около 30% налоговых платежей Чеченской Республики. Средняя производительность труда возрастет до 2,5 млн руб./чел. в год (в 4 раза относительно 2008 г.). При этом по оценке потребности в финансовых ресурсах для инновационного комплекса запланировано поступление из федерального бюджета 8 151 млн. руб., из

регионального 643 млн руб., внебюджетное финансирование достигнет 4 млрд. руб. [5]

Мотивационная структура предполагает сочетание финансов, инвестиций, моральных, этических, экологических и культурных императивов, статусно-правовых и карьерных ориентиров в деятельности персонала. Внешние мотивообразующие факторы можно условно разделить на позитивно- побуждающие, вызывающие положительную реакцию и активизирующие деятельность субъекта в направлении осуществления инноваций, и негативные, принуждающие к участию в инновационной деятельности (это могут быть различного рода санкции за невыполнение определенных действий, неполучение запланирован-

ных результатов). Однако, следует с осторожностью ориентироваться на вторую группу факторов, которые способны быть довольно действенными в отдельных случаях, но сужают свое влияние на мотивацию субъектов-участников инновационных процессов, ослабляют общий уровень мотивации, так как в структуре мотивов доминирует не стремление чего-то достичь, а боязнь наказания. [2] Подчеркнем взаимосвязь мотивации и стимулирования, ориентирования и достижения результатов инновационной деятельности. Ясное осознание и принятие необходимости внедрения инноваций, понимание безальтернативности научно-ориентированного пути развития становится одним из побудительных инструментов мотивации.

Таблица 2

Экспертная оценка мотивации инновационной деятельности в регионе (баллы 1-10)

Отрасли, объекты и субъекты	Уровень спроса,%	Уровень мотивации,%	Оценка мотивации экспертами
Промышленность	14	44	4
Сельское хозяйство	21	14	3
Образование	25	12	4
Наука	16	14	4
Транспорт	12	15	3
Торговля	16	14	4
Инвесторы	27	15	2
Строительство	46	19	3
Домохозяйства	15	10	3

При этом ясно осознается необходимость вовлечения в этот процесс всех слоев общества, институтов государственного управления, науки, образования, субъектов экономической деятельности и общественных организаций. В материальных, денежных потребностях активно лидирует потребность гарантированного получения заработной платы – 90,5% (мужчины – 95,5%, женщины – 90,7%), вознаграждение за выслугу лет, по итогам работы за год - 64%, которое значительно выше у лиц старше 40 лет. Большинство специалистов считают себя полезным членом коллектива, выполняющим необходимую работу (75%) и ощущает свою компетентность в профессии (70%), при этом реализуется потребность в уважении 68% опрошенных. Удовлетворение этой потребности порождает у человека чувство уверенности в себе, чувство собственной значимости, силы, адекватности, полезности и ценности в этом мире.

Таким образом, в результате воздействия мотивообразующих внешних и внутренних факторов, порождаемых самим субъектом, формируется определенная мотивационная структура, выступающая побудительной причиной постановки субъектом инновационных целей, на основе соответствующих мотивов, индивидуальных интересов или совокупности мотивов и ожиданий. В составе инновационного потенциала система мотивации и мотивационные инструменты обеспечит высокоэффективную

реализацию задач, оптимизируя и побуждая составляющие элементы потенциала к инновациям в различных сферах экономики региона.

Библиографический список

1. Балабанов И.Т. Инновационный менеджмент: Учебное пособие для вузов. -СПб.: Питер, 2006. - 303с.
2. Киселева Н.Н., Орлянская А.А., Сулиманов А.Р. Адаптивное управление социально-экономическим развитием сельских территорий регионов Северо-Кавказского федерального округа. М.: Издательский Дом академии Естествознания, 2013.- 234с.
3. Киселева Н.Н., Орлянская А.А. Инновации в системе государственного управления в регионах Северо-Кавказского федерального округа// Вопросы управления, 2015, №1
4. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент: Учебник. 6-е изд., исп. и доп. / Р.А. Фатхутдинов. – СПб.: Питер, 2008. – 448 с.
5. Стратегия социально-экономического развития Чеченской Республики до 2025 года / <http://economy-chr.ru/>

АНАЛИЗ КОНКУРЕНЦИИ НА РЫНКЕ ПРОИЗВОДСТВА СОКОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Щербина Марина Владимировна,

*кандидат экономических наук, доцент; ФГБОУ ВО "Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации"*

ANALYSIS OF COMPETITION ON THE MARKET OF JUICE IN THE RUSSIAN FEDERATION

Shcherbina Marina, candidate of Economics Sciences, assistant professor of economics department of Finance University Under Government of Russian Federation

АННОТАЦИЯ

Статья содержит информацию о российском рынке соков. Целью исследования являлось определение типа рынка производства соков. Проведена оценка конкурентной среды на этом рынке, описана ситуация с ценообразованием. Показаны доли и поведение компаний отрасли.

ABSTRACT

This article contains information on the Russian juice market. The aim of the study was to determine the type of market the production of juices. An assessment of the competitive environment in this market, described the situation with the pricing. Showing the share of industry and the behavior of companies.

Ключевые слова: рынок, доли рынка, индекс

Keywords: market, share of the market, index

Рынок соков в Российской Федерации представлен крупными компаниями, традиционно занимающими большую долю в объеме продаж. Кризисы и различные провалы в экономиках стран, находящихся на разных ступенях рыночного развития, практически не повлияли на потребительские предпочтения данной продукции.

Хотя на современном этапе, начиная с 2011 года в России на наблюдается спад производства соков фруктовых и овощных. В 2014 году в России было произведено 2 603 975,8 тыс. усл. банок соков фруктовых и овощных, что на -0,5% ниже объема производства предыдущего года.[1]/ Несомненным лидером является Центральный федеральный округ с долей около 66,7%. Спасением для производителя может стать рост цен 37,1%.

Рынок соков исследовался на предмет конкурентной среды также и до кризиса 2008 года. Использовалась авторская методика и данные системы СПАРК. [2,112]

Для анализа соков были взяты четыре наиболее крупных предприятия данной отрасли, а именно: ЭКЗ «Лебедянский» (Липецкая область, ТМ «Тонус», «Фруктовый сад»); «Я»), ЗАО «Мултон» (Санкт-Петербург, ТМ Niso, Rich, «Добрый»), ОАО «Вимм-Билль-Данн Продукты питания» (Москва, ТМ J-7, 100% Gold Premium, «Любимый сад») и ОАО «Нидан Соки» (Москва, ТМ «Да!», «Моя семья», «Чемпион»).

Однако, в августе 2008 г. компания PepsiCO и Pepsi Bottling Group приобрели 75,53% акций ОАО «Лебедянский». Сумма сделки составила 1,4 млрд долларов.

В ходе изучения была получена следующая информация.

Общий объем произведенных питьевых соков в России в 2006 году составил порядка 6 427 988 тыс. усл. банок, из которых 99,2% пришлось на фруктовые соки, и 0,8% на овощные соки.

Доля каждой фирмы на российском рынке: ЭКЗ «Лебедянский» - 30%; ЗАО «Мултон» - 23,5%; ОАО «Вимм-Билль-Данн» - 22,1%; ОАО «Нидан Соки» - 17, 5%.

Однако, в совокупности они составляют 86% рынка соков в России.

Объем российского рынка соков в 2006 году составил 2.6 млрд. л. А объем производства данных предприятий в целом составил 2,36 млрд. л. Зная эти данные, вычислили коэффициент охвата. В данном случае он равен 90,76%.

С целью выявления уровня концентрации продавцов на рынке, а также определения типа рынка, к которому относится рынок соков, в исследовании использовались известные нам показатели.

В продолжение исследования были рассчитаны доли рассматриваемых предприятий. Были определены индекс концентрации, индекс Херфиндала-Хиршмана, индекс энтропии, дисперсия рыночных долей.

Индекс концентрации был рассчитан по формуле: $C4=S1+S2+S3+S4$, где S_i - рыночная доля i -й фирмы.

По состоянию на 2008 год индекс концентрации составил 90,76%.

Но, зная лишь индекс концентрации, тип рынка невозможно определить. В связи с этим был рассчитан индекс Херфиндала-Хиршмана. Этот индекс мы получаем, возводя рыночные доли каждой фирмы в квадрат. Получили результат - 2038,4.

Значение индекса от 500 до 1500 говорит о монополистической конкуренции. Индекс НИИ от 1500 до 3000 указывает на олигополистическую конкуренцию. Индекс свыше 3000 пунктов указывает на монополию. Соответственно сделан вывод об олигополистической конкуренции.

Следующим этапом стало исследования измерение степени неравенства размеров фирм. Для этого использовался показатель дисперсии рыночных долей:

$$\sigma^2=1/n \sum(S_i-S_{cp})^2, \text{ где } i=1 + n.$$

Чем больше неравномерность распределения долей, тем при прочих равных условиях рынок является более концентрированным. В нашем исследовании получили $\sigma^2= 0,005$. Это означает, что разброс рыночных долей незначителен.

Учитывая значения показателей, представленных выше, можно сделать вывод о том, что рынок сока представлен фирмами, имеющими приблизительно равные доли и равные возможности влияния на конъюнктуру данного олигополистического рынка.

Следующий шаг исследования - определение зависимости номенклатуры и индекса специализации от размера фирмы. Изучив предприятия выборки, было обнаружено, что все фирмы являются достаточно большими. В тоже время они различны по номенклатуре выпускаемой продукции.

В результате исследования производственных мощностей было установлено, средний коэффициент использования производственной мощности выборки выше, чем в целом по отрасли. Хотя, следует заметить, что в общей массе показатели коэффициента не превышают 0,60, что снова доказывало нам невысокую концентрацию фирм на рынке и говорило о нежесточенной борьбе между конкурентами, то есть указывало на олигополистический рынок.

Далее рассчитали показатели реализации на одного занятого для каждого предприятия. Полученное значение коэффициента корреляции находится в окрестностях единицы и равно 0,71, что свидетельствовало о том, что показатели реализации на одного занятого прямо зависели от размера предприятий. В тоже время присутствовал и инновационный процесс. Так компания "Лебедянский" применяла новую линию розлива напитков, результат – снижение издержек и рост прибыли на 55%.

Итак, подводя итоги, можно было сказать о том, что:

1. Российский рынок соков по состоянию на 2008 год соответствовал характеристикам олигополистического рынка. Ярко выделялись 4 крупнейших производителя, которые охватывали более 90% всего рынка соков.
2. По исследованиям производственных мощностей предприятий (в среднем значения не превышают 60%) заключили, что рынок соков в общем, а следовательно, и каждое предприятие в частности, имели большой потенциал к развитию.

3. Изучив предприятия выборки, было обнаружено, что все фирмы являлись достаточно большими и по отдельности не могли оказывать серьезного влияния на конъюнктуру рынка. В тоже время они различались по номенклатуре выпускаемой продукции.

Список литературы

1. Сайт компании Alto Consulting Group/ Режим доступа: http://alto-group.ru/otchot/marketing/285-rynok-sokov-i-nektarov-tekushhaya-situaciya-i-prognoz-2014-2018-gg.html?utm_source=direct&utm_medium=cpc&utm_term=%D1%80%D1%8B%D0%BD%D0%BE%D0%BA_%D1%81%D0%BE%D0%BA%D0%BE%D0%B2_%D0%B2_%D1%80%D0%BE%D1%81%D1%81%D0%B8%D0%B8_2014&utm_campaign=9074190&block=premium&position=2. Дата обращения: 01 июня 2015 г.
2. Щербина М.В. Определение конкурентной среды на промышленных рынках Российской Федерации в рамках научно-исследовательской работы студентов/Вестник экономической интеграции.- М., ООО "Интеграция". 2009. №11-12. С.112-116

РАЗВИТИЕ АГРАРНО-ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ

Ягубов Шамиль

Главный научный сотрудник, Института Экономики Национальной Академии Наук, к.э.н., ст.н.с.,

DEVELOPMENT OF THE AGRICULTURAL PROCESSING INDUSTRY TO THE ECONOMIC AND FOOD SECURITY

Shamil Yagubov, Chief Researcher, Institute of Economics of the National Academy of Sciences, Ph.D., Senior Researcher

АННОТАЦИЯ

В статье говорится об обеспечении продовольственной безопасности как составной части экономической безопасности страны непосредственно зависящее от развития аграрно-перерабатывающей промышленности и входящих в нее отдельных отраслей.

ABSTRACT

This article refers to food security as an integral part of the economic security of the country directly depends on the development of the agro-processing industry and its constituent individual industries.

Ключевые слова: перерабатывающая промышленность, сельское хозяйство, аграрный сектор.

Keywords: manufacturing, agriculture, agrarian sector.

Аграрно-перерабатывающая промышленность (АПП) как важная часть национальной экономики объединяет в себе сельское хозяйство в целом, отрасли по переработке сырья и доставке сельскохозяйственной продукции потребителям.

В настоящее время устойчивое развитие сельского хозяйства составляет одну из важных целей экономики республики. Это является толчком для устранения в краткое время зависимости от не нефтяного сектора и достижения роста развития регионов. Наряду с производством растительных и животноводческих продуктов, одно из основных направлений развития сельского хозяйства составляет их переработка и доставка конечному потребителю. Сегодня сельское хозяйство республики обладает возможностями не только удовлетворения потребителей населения продовольственными продуктами за счет внутреннего производства, но и наличие и свойственных ему проблем.

Обеспечение продовольственной безопасности, как составной части экономической безопасности страны, не посредственно зависит от развития аграрно-перерабатывающей промышленности в целом и входящих в нее отдельных отраслей. Поэтому, в условиях независимости республики развития АПП-ти имеет в значительной степени важное значение. С перехода на рыночные отношения предприятия АПП-ти должны производить продукцию в соответствии с рыночным спросом. Однако, в АПП-ти развивающейся на основе рыночного механизма имеются определенные проблемы. В целом же сельское хозяйство пока еще достаточно слабо выступает в сферах АПП-ти. Это замедляет развитие АПП-ти и создаст проблемы в ее развитии.

Аграрный сектор тесно связан с естественными факторами и является главным источником обеспечения производственной безопасности в стране. Поэтому одной

из актуальных проблем является эффективное использование сельскохозяйственных ресурсов, развитие аграрно-промышленных отраслей и установление надежных связей между сельским хозяйством и промышленностью, развитие сельского хозяйства, составляющего основу формирования продовольственного обеспечения. В этом аспекте очень важно развитие АПП-ти, которое способствует более совершенствованию экономических отношений в этой сфере.

Последние годы отражают развитие национальной экономики в республике и обеспечение населения продо-

вольственными продуктами. Это дало толчок росту рыночной экономики страны, созданию и развитию хозяйственных форм в отдельных сферах. Результатом этого явилось принятие различных Государственных Программ и других нормативных документов по росту производства в аграрной отрасли и ее дальнейшему развитию. Таким образом, развитие сельского хозяйства страны превратило аграрный сектор в ведущую сферу национальной экономики. Развитие сельского хозяйства также дало толчок увеличению производства продукции в связанных с ним промышленных отраслях. Это можно увидеть из следующей таблицы.

Таблица 1

Динамика производства промышленных сельскохозяйственных продуктов в 2005-2013 годах.

Годы	Единица измерения	2005	2010	2011	2012	2013	В 2013 по отношению 2005
Хлеб и хлебобулочные изделия	Тыс. тонн.	985,5	1162	1166	1169	1181	
Мясо	Тыс. тонн	130,7	246,6	258,0	277,4	284,6	2,2 раз
Колбасные изделия	"	1,9	2,1	2,4	4,0	6,0	3,2 раз
Сливочное масло	"	14,2	20,9	21,1	21,8	21,9	154,0%
Сыр и товорог	"	33,5	43,3	44,3	45,1	47,3	141,0%
Растительное масло		64,1	88,7	80,0	99,8	100,2	156,0%
Консервированные овощи и фрукты	"	23,2	137,1	149,6	147,3	153,3	6,6 раз
Кондитерские изделия	"	42,9	43,5	45,7	46,9	47,7	111,0%
Естественный чай	"	7,5	10,9	11,0	10,7	7,5	-
Ферментизированный табак	"	2,6	2,0	2,6	2,0	2,1	80,0%
Папиросы и сигареты	Млрд.штук	5,0	2,2	2,0	1,8	1,0	0,20%
Маргариновые изделия	Тыс. тонн	17,8	20,2	21,8	23,1	24,5	137,0%
Макаронные изделия	"	3,5	13,0	10,7	10,9	7,2	2,0 раз
Шампанские вина	Тыс.декалт.	400,5	1170	754,7	1063	835,5	2,1 раз
Винаградное вино	"	61,8	27,9	19,5	26,8	16,3	2,4%
Пиво	"	2490	3771	3904	475	5215	2,1 раз
Сахар и сахарный песок	Тыс. тонн	3,6	335,5	334,7	355,7	423,1	117,5 раз

Источник: *Промышленность Азербайджана. Баку-2014, стр. 33-34*

Как видно из таблицы в 2013 году по сравнению с 2005 годом увеличился рост производства всех продуктов (за исключением шампанских вин, папирос и сигарет, ферментизированного табака) перерабатывающей сферы сельского хозяйства.

В принципе рост производства продуктов перерабатывающей промышленности низкого спроса делает не эффективным их производство, из-за того, что производство этих продуктов несет сезонный характер, в определенный период это создает их обилие, превышающее спрос, что приводит к снижению цены этих продуктов.

Сельское хозяйство играет важную роль в обеспечении потребностей различных отраслей промышленности, в особенности предприятий легкой и пищевой промышленности в сырье. Поэтому, обеспечение устойчивого развития сельского хозяйства в регионах имеет особое значение как для регионального развития, так и снижения уровня бедности. Развитие этой сферы оказывает сильное воздействие на прогресс в других отраслях. В отличие от других отраслей экономики, в сельском хозяйстве земля является главным средством производства. Здесь производственный процесс непосредственно взаимосвязан с естественными факторами и его результаты зависят от природно-климатических условий. Поэтому основным условием устойчивого развития сельского хозяйства является экономное использование имеющихся ресурсов и обеспечение защиты природы.

Обеспечение продовольственной безопасности как составной части экономической безопасности страны непосредственно зависит от развития аграрно-перерабатывающей промышленности и входящих в нее отдельных отраслей. Поэтому в условиях независимости страны развитие АПП-ти имеет в значительной степени важное значение.

С переходом на рыночные отношения предприятия АПП- должны производить продукцию соответствующую требованиям рынка.

Развитие АПП-ти способствует эффективному использованию сельскохозяйственных продуктов и снижению потерь в этой сфере, что очень важно для развития аграрно-перерабатывающей промышленности в целом. Все это отражает актуальность развития аграрно-промышленного комплекса и дальнейшего совершенствование экономических отношений в этой сфере.

Уровень вложения целей и обязанностей стоящих перед АПП-тью отражает эффективность аграрно-промышленного производства. Основным же показателем эффективности АПП-ти является уровень обеспечения населения высококачественными продовольственными и другими сельскохозяйственными продуктами в широком ассортименте. Важное значение для обеспечения этого уровня и удовлетворения потребностей в продукции АПП-ти является развитие и совершенствование взаимосвязей

сельского хозяйства и отраслей входящих в агропромышленный комплекс. В тоже время целью создания баланса между всеми задачами АПП-ти прежде всего необходимо обеспечение пропорций между потребностями в средствах производства АПП-ти, обеспечением этих потребностей и АПП-тью с другими хозяйственными субъектами. Такие пропорции дают возможность создания соответствия между конечной продукцией АПП-ти и потребностями общества.

Рассматривая свойства продовольственных и других сельскохозяйственных продуктов их можно разделить на несколько конкретные или похожие продукты. Такое разделение продуктов обеспечивает наличие в составе АПП-ти соответствующих полусистем. Такие вертикально интегрированные полусистемы или полуконтакты называются отраслевыми комплексами. Отраслевые комплексы действуют в системе АПП-ти в процессе производства, распределения и обмена конкретными или похожими продуктами. Их продукция потребляется непосредственно на сельскохозяйственном этапе или же в переработанной форме. В качестве примера можно показать мясные продукты, молоко и молочные продукты, зерно и зерновые продукты, овощи и продукты их переработки, виноград и продукты его переработки и т.д.

Технологическое обеспечение межотраслевых связей состоит в соответствии друг-другу этапов производства средств производства необходимых для производства сельскохозяйственных продуктов, производства сельскохозяйственных продуктов и сырья, их переработки и доставки потребителю.

В целом должно быть обеспечение комплекса по отдельным направлениям.

В этом аспекте для организационного обеспечения межотраслевых связей, большинство отраслей, интегрированных в АПП-ть должны быть выделены как единый управленческий объект народного хозяйства. Экономические отношения между отраслями, входящих в комплекс экономического обеспечения межотраслевых связей, в том числе социальное обеспечение, характеризуются задачами соблюдения принципа социальной справедливости путем улучшения условий труда и отдыха работников, работающих в различных единых функционально целевых отраслях. Правовое обеспечение межотраслевых связей АПП-ти предусматривает рост инициативы и хозяйственной самостоятельности взаимосвязанных предприятий, материально-техническое снабжение, производственные услуги, совершенствование договорных отношений по реализации сельскохозяйственных продуктов.

Совершенствование и укрепление межотраслевых связей составляет основу формирования АПП-ти как производственно-экономической системы, в том числе ее деятельности в целом. Углубление межотраслевых производственно-экономических связей заменяет посредством различного оборудования затраты живого труда на сельскохозяйственных предприятиях. Нормальная деятельность АПП-ти в условиях интеграции обеспечивает тесные производственно-экономические связи ее отраслей и предприятий. Однако, слабое влияние экономического стимулирования не создает широких возможностей для достижения высоких конечных результатов в связях между сельскохозяйственными предприятиями, мясными комбинатами, молочными заводами, снабженческими организациями, транспортными предприятиями объединенных в единой организации. Более высокое развитие межотраслевых связей будет способствовать росту производства сельскохозяйственных продуктов, сниже-

нию потерь и совершенствованию хозяйственного механизма по улучшению качества, сбалансированию производственных, распределительных и обменных процессов между интегрированными предприятиями.

Совокупная стоимость продуктов производственных по отдельным отраслям АПП-ти составляет валовую продукцию комплекса.

Главная задача сельского хозяйства, являющегося важной отраслью национальной экономики состоит в обеспечении населения продовольственными продуктами, а перерабатывающую промышленность сырьем. Выполнение этих важных задач ставит перед сельским хозяйством конкретные обязанности.

Сельское хозяйство играет важную роль в обеспечении промышленности сырьем. В этом аспекте развитие многих отраслей национального хозяйства зависит от уровня развития сельского хозяйства.

Продовольственные продукты, производящиеся в сельском хозяйстве и продукция его перерабатывающей промышленности удовлетворяет почти 90% спроса населения в потребительских продуктах. Приблизительно 25% работников, работающих в национальном хозяйстве республики создают материальные ценности в этой сфере более и 35% национального продукта приходится на долю сельского хозяйства.

Между сельским хозяйством и промышленными отраслями в особенности между предприятиями легкой и пищевой промышленности существуют тесные связи. Производство значительной части продукции пищевой промышленности обеспечивается за счет сельскохозяйственных продуктов. Промышленные отрасли в свою очередь обеспечивают сельское хозяйство необходимыми средствами, производства, то есть машинами и и оборудованием, топливом, удобрениями, запчастями и т.д., обеспечивающих рост производства и эффективность производственного процесса. Таким образом, между промышленными и сельскохозяйственными отраслями, в том числе и с другими отраслями национального хозяйства, объединенных в сфере производства продукции продовольственного и промышленного назначения, создаются взаимосвязи по росту производства продукции и доставке ее потребителям.

Расширение экономических связей с отраслями обслуживающих сельское хозяйство, перерабатывающих сельскохозяйственную продукцию и поставляющих ее потребителям способствует формированию агроперерабатывающей промышленности.

Аграрно-перерабатывающая промышленность представляет собой совокупность отраслей народного хозяйства, занимающихся производством сельскохозяйственной продукции, ее переработкой, хранением и доставкой потребителям.

Отрасли, входящие в аграрно-перерабатывающую промышленность объединены единой целью-обеспечением страны продовольствием и сельскохозяйственным сырьем.

Список литературы

1. Ягубов Ш.Э. Анализ и оценка современного состояния природно-экономических ресурсов Азербайджана, «Научно-практический журнал» № 4, 2007 г.
2. О.Ахундов «Экономическая безопасность и национальные интересы» «Экономика и аудит», 2002. № 8.
3. Р.Алиев «Задачи продовольственной безопасности и аграрного рынка» Баку, 2003.
4. «Статистические показатели Азербайджана», Баку, 2014.