

электронное периодическое издание

ЭКОНОМИКА

и

социум

ISSN 2225-1545

№ 4(17)-2015



ЭЛЕКТРОННОЕ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЕ
ПЕРИОДИЧЕСКОЕ ИЗДАНИЕ
«Экономика и социум»

<http://www.iupr.ru>

УДК 004.02:004.5:004.9

ББК 73+65.9+60.5

ISSN 2225-1545

Свидетельство о регистрации
средства массовой коммуникации
Эл № ФС77-45777
от 07 июля 2011 г.

Редакционный совет:

*Зарайский А.А., доктор филологических наук, профессор,
Смирнова Т.В., доктор социологических наук, профессор,
Федорова Ю.В., доктор экономических наук, профессор,
Плотников А.Н., доктор экономических наук, профессор,
Постюшков А.В., доктор экономических наук, профессор,
Долгий В.И., доктор экономических наук, профессор,
Тягунова Л.А., кандидат философских наук, доцент*

Отв. ред. А.А. Зарайский

Выпуск № 4(17) (октябрь, 2015). Сайт: <http://www.iupr.ru>

© Институт управления и социально-экономического развития, 2015

*Jidkov V.E.
Scientific adviser
Dmitrienko N. A.
Associate Professor of English
Arazklychev A. R
Magister
Professor Institute of the service sector and entrepreneurship (branch)
Don
State Technical University
T. Shahty, Russia*

HIGH TECHNOLOGY IN THE FOOD INDUSTRY

Annotation

The article reduce to analysis high-tech sector with the use of high technology, the latest developments of science promoting increase qualities of food products and the industry as. Introduction of high technologies in the food industry play huge role in development of economy and society. After the entry Russian Federation into World Trade Organization many Russian manufacturer for an output to the world market are stimulated to pay special attention to quality of the production to provide it high competitiveness, and it is impossible without use of hi-tech production.

Keywords

Food industry, Nanotechnology, Nanosensors, high technology

At introduction of hi-tech productions on factory required achievement a whole series of scaling action: structural adjustment of production, orientation to long-term objective orientation to long-term objective development, orientation to long-term objective of development, saving and further increase of a skill level of the frames capable to work at hi-tech productions, increase of mobility of work forces, innovative activities etc.

Innovative activities of the enterprise represent practical use of scientific, scientific and technical activities and intellectual potential for the purpose of receiving new or improvements of the made product. It begins with generation and working off the new scientific and technical ideas, and comes to an end release and implementation of the knowledge-intensive production. Thus, innovative activities are the major condition on finishing scientific and technical ideas, inventions and development to the result suitable in practical use, and to support of effective activities of the enterprise.

In production of food in processing industries of agro-industrial complex recently efforts of the state, vendors and experts are concentrated on determination and implementation of the specific directions of the scientific and technical progress in branch aimed at creation and production of foodstuff of new generation — products of the functional and specialized power, development of food according to a state policy of the Russian Federation in the field of a healthy

power of the population on the basis of the conducted scientific researches.

On the basis of risk analysis and critical points of monitoring and implementation of the international quality standards the organization of the following types of monitoring is very important:

- incoming inspection of raw materials of a vegetable and animal origin, food components and improvers;
- production control of quality of semi-finished products and parameters of technological process of production.

In recent years special attention is paid to monitoring over observance of ecological purity of technological processes and selection of technology equipment for enhancement of the existing productions and implementation of new technological decisions. Quality of a vocational education and professional development of the experts working at a factory and in monitoring systems have important value.

The end of XX — the beginning of the XXI century were marked by formation of one of key technologies of the future — nanotechnologies which first determination was entered in 1974 by Japanese professor Norio Taniguchi as "the technology controlling behavior and/or structure at the level of molecules and atoms".

Nanotechnology — is the receptions and methods allowing to work with the material objects in the nanorange. The nanorange includes objects the size from units to hundreds of nanometers (in translation from Greek "deposit" is meant by "dwarf"). Nanometer — it valid the dwarf unit, one milliard part of meter (1 nanometer = 10^{-9} m). Visually to imagine such size, it is enough know that 1 nanometer (nanometer) — is about length of 10 atoms of hydrogen supposed by a row. Today understand technology of receiving objects with characteristic structures less than 100 nanometers in size as nanotechnology.

According to many modern scientists, nanotechnology will make defining impact on science, technique and production of goods and services in the XXI century.

In food the industries from all nanoproducts most widely by production of food and drinks are used biocatalysts or enzymes. Enzyme — a nanosized molecule of protein which appears the catalytic agent in chemical response. Certain enzymes can be selected from the organism which made them or to make in the artificial way, and then to apply in different productions, including production of foodstuff.

About 80% of all industrial enzymes are hydromanholes and are used for depolymerization of natural substances. The karbogidrolaza which is used in bread baking, brewing, production of alcoholic beverages and starch makes of these enzymes of 30%.

Three main sources of natural enzymes are plants, animals and microorganisms. Microorganisms are used more widely, than plants and animals as their production is, as a rule, cheaper, and their fermental composition normally easier to predict and control. Besides, it is easier to organize delivery of raw

materials. The enzymes made by mushrooms (amylases, diaktaza etc.), are made by stimulation of a fermentation of a substratum (for example, bran or a wheat grass) by microorganisms.

Now enzymes are widely applied in production of foodstuff to improving of a texture, appearance, nutritional value and flavor of food. Enzymes also serve as biosensors on toxicity and are used for a quality assessment by production of food. Enzymes have some advantages: biodegradability and big specificity thanks to which the number of collateral responses and by-products decreases, and, therefore, increases quality of production and the probability of pollution decreases.

According to BCC Research, few companies are engaged in production and sale of industrial enzymes:

- USA: Diversa Corp., Genencor, GDS Technology, Specialty Enzymes, ThermoGen;
- Germany: AV Enzymes and X-Zyme;
- Great Britain: Biocatalysts Ltd;
- Denmark: Novozymes.

Bulk consuming of enzymes in branches of food and drinks (except production of alcohol) made (in one million US dollars): in 2007 — 765; in 2008 — 688,5; in 2010 — 805. According to forecasts of experts in 2014 their consuming will increase to 976,5 million US dollars. Besides, this segment will quicker grow in emerging markets in which large volumes of food in process of development of their economies are consumed. As a result the world market of enzymes for food and drinks will grow with the rates close to 5% a year.

According to estimates, the average price of industrial enzymes in 2007-2008 made about 20 thousand dollars of the USA for metric ton, by 2014 it shall decrease to 13,4 thousand dollars of the USA.

In production of food and drinks nanochemical sensors and nanobiosensors can be used.

Nanochemical sensors are generally connected to aromatization and fragrances of food and drinks. In 2003 scientists from California Institute of Technology patented chemical the "an electronic nose" on the basis of nanoparticles intended for the analysis of a chemical composition of different vapors or liquids.

Sensitivity to different molecules is reached at the expense of the quantitative and qualitative variation of composition of the carrying-out and/or nonconducting sections on a sensor matrix. As the carrying-out sections thus the carrying-out nanoparticles are used.

Earlier in a press there were messages that the Sony company works on creation of "an electronic nose" within a joint project with Max Planck Institute. According to these messages, in "an electronic nose" nanoparticles will be used. So, the sensor used for distinguishing of sorts of coffee on flavor represents something similar to the device patented by the Sony company in 2002 (the Patent of the USA to No. 6458327, "Electronic Device, Especially Chemical Sensor,

Comprising A Nanoparticle Structure").

Nanobiosensor — this device which includes:

a) the live organism or a product received from live systems (for example, enzyme or an antibody);

b) the transformer for implementation of indication, submission of a signal or other form of confirmation of presence of a certain substance at environment.

The active elements of many biosensors, such as enzymes and antibodies, have the nanosizes. These devices, with some stipulation, it is possible to consider nanobiosensors. However most often only those biosensors which include the structures which are worked out on a nanolevel (for example, nanokantilever or nanoneedles), but not materials which initially have the nanosizes as, for example, enzymes and antibodies are called as nanobiosensors.

For example, in biosensors can use the fluorescing or magnetic nanoparticles. These nanoparticles are selectively attached to certain pathogenic microorganisms in food then for presence detection even the slightest traces of these microorganisms the instruments sensitive to infrared or magnetic radiation are used.

By production of food and drinks nanosensors can be used for the following purposes.

1. Monitoring and monitoring of technological processes. Thanks to hypersensibility and other opportunities, nanosensors probably will replace the traditional sensors used in production of food and drinks for stabilizing of parameters of productions (temperature, pressure etc.), or will become their addition.

Nanosensors are already developed, which can be placed in the equipment for production and distribution of food (and, finally, in package for products) for detection of pathogenic microorganisms. Thanks to the miniature size, in one micromatrix it is possible to place hundreds or even thousands of such nanosensors that will allow to find big variety of pathogenic microorganisms at the same time. The small size of nanosensors also gives the chance to penetrate into the most small-sized cracks where often and pathogenic microorganisms disappear.

2. Development of taste and flavor. So-called "electronic noses" are used for the characteristic of difficult tastes or flavors in winemaking. Nanochemical sensors can increase possibilities of these instruments considerably.

3. Monitoring of freshness. In adding to monitoring of presence of pathogenic microorganisms or contaminants at the production equipment nanosensors which will be able are developed now to control a status of food during the transporting or storage and to report about signs of damage or pollution to owners or customers of food. For example, in one of advanced developments of a nanoparticle, the packages which are a part, react to changes of molecular composition of a beginner to turn sour milk that causes change of color of package.

In the long term it is possible even that the same nanosensors in a dairy

packet causing change of color of package in case of milk damage will also be able to transmit a signal of the coming to an end expiration date to the price tag, and for other perishable goods. Other researchers develop nanosensors which can be placed in technical basis of sales of products, and also in package for detection of presence of different pathogenic microorganisms.

In alternative technology of nanosensors which else is in a development stage, nanoparticles which shine in different flowers depending on presence of this or that pathogenic microorganism are used. The workers supplied with manual infrared or magnetic sensors will be able to find presence of pathogenic organisms and even to define their quantity.

Also the chips of radio frequency identification (RFID) with the integrated matrixes of nanosensors intended for detection of signs of damage or appearance of pathogenic microorganisms are developed. This technology will allow to trace a status of food far off.

4. Use of technology of nanofiltering. In the dairy industry process of nanofiltering is generally used for steaming and the partial demineralization of liquid serum. Serum contains carbohydrates (lactose), proteins, minerals, vitamins and a small amount of fat. In addition, proteins and lactose are separated often for use in production of other foodstuff or as food components.

As a rule, process of separation of proteins comes from serum by ultrafiltration whereas nanofiltering is used in the following process step for deleting mineral salts and leaving of lactose and vitamins. This process is called as serum demineralization. The dissolved substance received as a result of nanofiltering consists of salty sewage whereas the concentrate contains the desalinated serum carbohydrates, fat and vitamins.

Nanofiltering, as a rule, does possible demineralization level at the level of 35% for one stage and to 45% for two stages (after diluting of a concentrate it again passes a nanofiltering stage). In the dairy industry it is possible to carry a preliminary condensation of milk in case of manufacture of cheese to other applications of nanofiltering, and also the partial demineralization of milk.

Nanofiltering is also used in sugar industry for receiving sugar in the concentrated form. The nanofiltrational diaphragm allows water to pass, retaining sugar with formation of solution of a concentrate.

The gelatin obessolivaniye, production of soups and sauces, release of food oils from working solvents, and also cleaning and rectification of alcoholic and soft drinks belong to other applications of nanofiltering in the industry of a power and drinks release of ethanol by production of corn oil.

5. In the food industry nanomaterials find application in filters for water purification.

6. When receiving easier and strong, heat-resistant and possessing antimicrobial action packing materials. For example, clay nanocomposite material is applied by production of plastic bottles to increase in storage life of beer and giving to bottles bigger

Thus high technologies and the latest developments of science promote

improvement of quality of food products, and also stimulate the adjacent grew economies. New technologies will allow to change technique of cultivation of lands, will stimulate growth of production for a short period. The new received materials will be is used for production and packing of foodstuff. Will change at the molecular level to receive specific taste, color and nutrients, and also, will allow to save freshness of products more long.

The Helmut Kaiser Consultancy Group group foretells that by 2015 nanotechnologies will be already applied in 40% of the food industry.

LITERATURE

1. Balabanov V. I. Nanotechnologies: science future / V. I. Balabanov. - M.: Eksmo, 2009. — 256 pages.
2. Varfolomeyev V. of II. Control of hi-tech production / B. P. Varfolomeyev. — - M.: Economy, 2009. — 368 C.
3. Hero of II. L. Bases of nanotechnologies of nanomaterials: studies. manual / Item. A. Vityaz. N. A. Svidunovich. — - Minsk: The higher school. 2010.-302 pages.
4. <http://www.nanonewsnet.ru/> the site about nanotechnologies in Russia.
5. <http://www.nanometer.ru/>— the site of nanotechnological society "Nanokmetr".
6. <http://nauka.name/category/nano/a> popular scientific portal about nanotechnologies.
7. <http://www.nanorf.ru/>— Russian Nanotechnologies log.
8. <http://www.nanojournal.ru/>— the Russian electronic nanolog.
9. <http://www.nanoware.ru/>-the official site of customers of nanogoods.

Абрамова А.Н.

студент 2-ого курса

КФУ (Казанский Государственный Университет)

Института управления, экономики и Финансов(ИУЭиФ)

Россия, г. Казань

ДИНАМИКА РЫНКА

(АВТОМОБИЛЬНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ РФ)

Аннотация

Были проанализированы основные проблемы и предложены пути повышения эффективности и перспективы развития рынка автомобильной промышленности РФ. Представлены основные типы производителей автомобилей в РФ и выявлены их слабые и сильные стороны.

Ключевые слова

Динамика рынка, спрос и предложение, ВТО, инжиниринг, иностарнные производители, отечественные производители, бренд, экспорт, импорт.

Новый этап в развитии российского автопрома начался в 2010 г., когда было принято решение стимулировать выпуск на своей территории

автокомпонентов с высокой добавленной стоимостью на основе требований к расширению мощностей иностранных компаний и развитию исследовательских центров. В 2012 г. доля произведенных международными корпорациями на территории России автомобилей впервые превысила долю как импортных, так и отечественных брендов.

Опыт последних лет показал, что формирование конкурентоспособной автомобильной промышленности почти невозможно без использования иностранных технологий и капитала. Оно также предполагает защиту существующих инвестиционных преференций. Эти вопросы играли существенную роль во время переговоров *об условиях присоединения России к ВТО*.

На этих переговорах Европейский Союз выдвигал требования о сокращении периода активного действия инвестиционных соглашений, снижении уровня локализации, установлении единых ставок тарифов на импорт компонентов и узлов для всех автопроизводителей. В результате Россия согласилась сократить срок действия льгот, а также принять на себя обязательства по выплате компенсаций за возникающие различия в таможенных тарифах из своего бюджета [5]. С целью гармонизации российского законодательства о промышленной сборке с положениями ВТО был установлен переходный период до 1 июля 2018 г., в течение которого уже заключенные инвестиционные соглашения с иностранными инвесторами оставались в силе.

Россия также взяла на себя обязательство снизить таможенные пошлины на импорт новых автомобилей с 25% до 15%. Кроме того, Россия согласилась компенсировать европейским производителям автомобильных компонентов возможное сокращение импорта, которое может возникнуть вследствие поддержания высокого уровня локализации в режиме промышленной сборки.

Удельный вес российских брендов в структуре рынка продаж легковых автомобилей снизился с 34% в 2010 г. до 25% в 2011 г. и до 21% в 2012 г. Одновременно доля иностранных брендов, произведенных на территории страны, выросла с 34% в 2010 г. до 45% в 2012 г. Возросла также и доля импорта: с 32% в 2010 г. до 34% в 2012 г. (табл. 2).

Таблица 1. Структура рынка продаж легковых автомобилей в России, %

	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Российские бренды	34	25	21
Произведенные в России иностранные бренды	34	40	45
Импорт	32	35	34

Источник: расчеты авторов.

Рис. 1 дает представление о том, как изменялась структура производства иностранных и российских брендов в последние годы.

Рис. 1. Структура производства иностранных и российских брендов в России



Источник: АСМ Холдинг.

Сегодня производителей автомобилей в России можно разделить на три основных типа:

- *традиционные российские производители* (АвтоВАЗ, ГАЗ, КамАЗ, ЗИЛ и др.). Для них характерны изношенная производственно-технологическая база, ограниченность источников инвестиций, недостаточность масштабов выпускаемых автомобильных платформ и моделей, нехватка современных технологий, гибкости производства и профессионального менеджмента;
- *российские сборочные предприятия* («Иж-Авто», ТагАЗ, предприятия группы «Соллерс» и др., осуществляющие сборку иностранных брендов). Характеризуются относительно современными технологиями и гибкостью производства, западным стилем управления, неразвитостью собственного инжиниринга и недостаточными масштабами производства для увеличения локализации. Важная проблема – отсутствие у многих из них прав на интеллектуальную собственность (например, «Автотор» является лишь контрактным сборщиком автомобилей);
- *иностраные автопроизводители* («Ford», «General Motors», «Renault» и т.д.). У них еще малые масштабы производства в России и низкий уровень локализации, отсутствуют, как правило, инжиниринговые центры.

На российском рынке легковых автомобилей представлены многочисленные модели. Это говорит о его относительной развитости, но создает проблемы конкурентоспособности по масштабам производства. Производственные мощности АвтоВАЗа, который остается основным традиционным производителем легковых автомобилей, достигают 1 млн единиц в год. Большинство других автопроизводителей выпускают значительно менее 100 тыс. автомобилей в год.

В сегменте автомобильных компонентов в России присутствуют также три основных типа производителей:

- *российские производители в составе автомобильных компаний и самостоятельные предприятия* (СОК, «Ителма» и др.). Они нацелены преимущественно на производство компонентов для существующих и устаревших российских моделей; располагают в основном морально и физически изношенной технологической базой; характеризуются нехваткой новых разработок и технологий, профессионального менеджмента; не имеют достаточных инвестиционных ресурсов и инжиниринговых навыков для освоения новых видов продукции и расширения клиентской базы; имеют низкий уровень качества, не позволяющий поставлять продукцию международным автоконцернам и производителям автокомпонентов;

- *совместные предприятия российских и иностранных производителей* (ZF, «Faurecia», «Delphi» и др.). Располагают относительно современными технологиями и оборудованием, полученными от международных партнеров; фокусируются на производстве технологически простых компонентов с низким уровнем добавленной стоимости (бамперы, жгуты, светотехника и т.д.), разработанных международными партнерами, или на лицензионной сборке сложных компонентов с низким уровнем локализации субкомпонентов (КПП, двигатели и пр.); практически не имеют прав на интеллектуальную собственность, собственного инжиниринга и НИОКР; имеют узкую специализацию – обычно в небольшом ассортименте продуктов из одной-двух категорий компонентов;

- *иностраные производители компонентов* («Lear», «Bosch», «FederalMogul» и др.). Имеют низкий уровень локализации субкомпонентов и сырья, узкую специализацию и неразвитую клиентскую базу, что приводит к малым масштабам производства; ориентированы на поставки на внутренний российский рынок; фокусируются на технологически простых компонентах с низким уровнем добавленной стоимости (сиденья, свечи, выхлопные системы и т.п.).

Затраты на НИОКР у российских автопроизводителей не превышают 1% годовой выручки, а в ведущих зарубежных компаниях – не менее 4–5%. Это приводит к тому, что цикл развития новых моделей в России значительно длиннее, в результате модельный ряд обновляется заметно медленнее. Если за норму брать средний показатель затрат на НИОКР у глобальных производителей (4%), Россия должна направлять на эти цели не менее 44–53 млрд рублей в год.

Повышение конкурентоспособности остается ключевым условием роста экспорта. Россия все еще отстает от глобальных конкурентов по издержкам и качеству продукции.

Быстро растущие издержки, возможно, представляют собой наибольшую угрозу развитию российской автомобильной промышленности.

Для решения проблемы необходимы значительные инвестиции в инфраструктуру, в частности, в строительство высокоскоростных магистралей между центрами автомобильного производства и центрами наиболее высокого спроса на автомобили.

Проведенный компанией «Boston Consulting Group» анализ показал, что уровень издержек у автомобильных компаний в России на 15–20% выше, чем в других развивающихся странах, что связано с недостаточными объемами производства. В течение 2011–2012 гг. международные автомобильные корпорации, такие как BMW, «Ford», «General Motors», «Hyundai/Kia Motors», «Mazda», «PSA Peugeot Citroen/Mitsubishi Motors», «Renault-Nissan», «Toyota» и «Volkswagen/Audi» объявили о строительстве новых или расширении существующих мощностей. Вместе с производством российских марок совокупные мощности в стране могут возрасти до 3,3 млн автомобилей к 2016 г. Из них 50% будет приходиться на принципиально новые, начатые с нуля проекты (табл. 2).

Таблица 2. Динамика производственных мощностей в автомобильной промышленности России (тыс. штук)

	2007	2012	2016	Темпы прироста в 2007-2012 гг., %	Темпы прироста в 2012-2016 гг., %
Новое строительство	395	970	1720	146	77
Расширение мощностей	1230	1360	1620	11	19
Всего	1625	2330	3340	43	43

Источник: Global Insight; корпоративная информация; BCG Analysis.

Национальные производители также подтягивают уровень своего профессионализма и расширяют деятельность. АвтоВАЗ запустил новый седан «Лада Гранта» и универсал «Лада Ларгус» с целью восстановления своей рыночной доли в сегменте бюджетных автомобилей и планирует выпуск новых моделей на совместной платформе с «Renault-Nissan». ГАЗ сконцентрировался на производстве коммерческих брендов, ограничившись контрактной отверточной сборкой легковых автомобилей зарубежного производства. КАМАЗ заключил альянс с компанией «Daimler» для производства нового поколения тяжелых грузовиков, разрабатываемых совместно с зарубежными поставщиками. «Соллерс», после прекращения сотрудничества с итальянским «Фиатом» и поставок двигателей на ГАЗ, с 2010 г. сосредоточился на совместных проектах с компаниями «Ford», «Toyota» и «Mazda».

Повышению эффективности может способствовать развитие экспорта. При этом экспортные программы должны носить стратегический характер и разрабатываться в благоприятной экономической обстановке.

Использованные источники:

1. Агамалова А. Клепач: Отток капитала из России в 2015 году может составить около \$60 млрд / РБК.
2. Голованов Н.Б. Методический подход к оценке технологического состояния машиностроительного предприятия для повышения обоснованность управленческих решений.
3. Ильина О.А. Перспективы развития аутсорсинга в российском машиностроительном комплексе.

4. Комов М. С. Особенности развития инновационной деятельности в российском машиностроении [Текст] / М. С. Комов // Молодой ученый. — 2011. — №8. Т.1. — С. 138-140.
5. Мамонова Е. Конвейер почти остановился.

*Аброкова Л.С., к.э.н.
доцент
кафедра "Финансы и кредит"
Кабардино-Балкарский государственный аграрный
университет имени В.М. Кокова
Россия, г. Нальчик*

ПРОБЛЕМЫ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ И ВОЗМОЖНЫЕ ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

***Аннотация.** В статье рассматривается региональная банковская система как часть единой государственной банковской системы. Приводятся подходы к изучению региональных банковских систем. Исследуются основные проблемы развития региональных банков и пути их решения.*

***Ключевые слова:** региональная банковская система, свойства банковской системы, элементы региональной банковской системы, низкая капитализация региональных банков, недостаточность ресурсов, высокий уровень риска кредитования.*

Проблема выделения региональных банковских систем и управления ими стала перед исследователями в области экономики сравнительно недавно. В условиях плановой экономики банковский сектор был жестко централизован и управлялся из единого центра. Распад СССР привел к выделению в рамках единого государства субъектов Федерации, каждый из которых обладает определенными характерными чертами, выделяющими его из общей совокупности территорий РФ. Становление частных банков проходило неравномерно, они концентрировались в наиболее развитых регионах. Хотя в настоящее время диспропорции стали четко выраженными, данное направление в экономике остается малоисследованным.

На данном этапе происходит становление понятия региональной банковской системы, осознание важности его изучения, идут споры о включении этого понятия в систему нормативно-правовых актов РФ. Большая часть авторов обращают свое внимание на проблемы в развитии региональных банковских систем, однако инструменты и механизмы решения этих проблем на уровне региона практически не исследованы.

Классическим подходом к изучению региональных банковских систем является рассмотрение их как подсистем единой национальной банковской системы. В современных условиях банки, выполняя определенную роль, образуют банковскую систему, то есть представляют собой набор элементов с отношениями и связями, образующими единое целое. Системный подход к

любому процессу предусматривает характеристики системы как единства взаимосвязанных элементов, способных при взаимодействии внутри системы, а также с внешней средой вызывать синергетический эффект. [3]

Как и любой системе, банковской системе присущи следующие свойства:

1. Иерархичность построения. Так, согласно российскому законодательству, банковская система Российской Федерации представлена двумя уровнями: Центральный Банк РФ; коммерческие банки и небанковские кредитные организации, а также филиалы и представительства иностранных банков.

2. Целостность (наличие системообразующих отношений и связей). Связи и отношения в системе проявляются в первую очередь через осуществление специфических банковских операций, осуществлять которые имеют право только кредитные организации. Перечень таких операций приведен в ФЗ «О банках и банковской деятельности». Системообразующие отношения и связи предполагают также и то, что элементы системы, взаимодействуя между собой и субъектами внешней среды, выполняют определенные функции, необходимые для достижения какой-либо цели. Так, функционирование и развитие банковской системы нацелено на улучшение экономического состояния страны в целом.

3. Упорядоченность элементов и связей между ними. Данное свойство предполагает, что система обладает определенной структурой, и, используя различные критерии, в ней можно выделять подсистемы, для которых в целом характерны основные свойства всей системы. Такими признаками могут служить: форма собственности; специализация банков, образующих систему - преимущественно обслуживаемые отрасли экономики; размер уставного капитала или величина активов банка; региональный аспект;

4. Взаимодействие с внешней средой. Основным назначением банковской системы является предоставление банковских услуг населению и предприятиям, являющимися по отношению к системе внешними элементами. Таким образом, осуществляя свою деятельность, банки, с одной стороны, находятся под воздействием внешних факторов, а с другой стороны способны оказывать влияние на окружающую их среду.

5. Наличие процессов управления. Функция управления банковской системой законодательно закреплена за Центральным банком, осуществляющим регулирование деятельности коммерческих банков. Все большую роль начинают играть банковские ассоциации, принимающие активное участие в координации деятельности коммерческих банков, а также в разработке и обсуждении банковского законодательства.

В настоящее время более половины всех кредитных организаций осуществляют свою деятельность в Москве и Московской области. Причем, соотношение в регионах количества местных банков и филиалов инорегиональных банков постоянно уменьшается. Следовательно, все

большая и большая часть финансовых ресурсов концентрируется на федеральном уровне, перетекая из субъектов Федерации. Тем самым снижается уровень конкуренции в банковском секторе, увеличивается зависимость от федерального центра, растет доля риска, приходящаяся на федеральные банки.

В кредитных организациях Центрального федерального округа России сосредоточено около 70% всех активов банковской системы страны, а, следовательно, и соответствующая доля всех рисков банковской системы страны. Это делает систему уязвимой в случае неблагоприятной мировой политической или экономической обстановки. Причем, негативные явления в банковской системе непременно станут причиной проблем в реальном секторе, воздействуя на экономическое положение предприятий-клиентов банков.

Такая территориальная организация банковской системы страны противоречит административному устройству Российской Федерации, затрудняет решение задач кредитования экономики, обслуживания денежного оборота, перетока ресурсов между регионами страны.

Таким образом, одной из основных задач реформирования банковской системы, направленного на повсеместную модернизацию производства, развитие малого и среднего инновационного предпринимательства, устранение территориальных диспропорций, является создание устойчивых банковских систем на уровне регионов. Такие экономические преобразования призваны обеспечить устойчивое социально-экономическое развитие регионов и страны в целом. [2]

Современная экономика региона предъявляет требования к региональным банковским системам, недостаточный уровень развития которых может стать причиной снижения деловой активности в регионе, замедления темпов производства, нарушения нормального воспроизводственного процесса. В целом региональная банковская система, являясь центральным элементом региональной финансовой системы, призвана содействовать реализации региональной политики, направленной на ускоренный рост экономики субъекта РФ, ее модернизацию.

Денежные потоки, возникающие в процессе осуществления хозяйственной деятельности экономическими субъектами территории, обуславливают особенности товарно-денежных отношений, а также структуру товарно-экономических и денежно-кредитных связей. Таким образом, сложившиеся в регионе производственные отношения определяют и свойства региональной банковской системы. Несоответствие потребностей экономических субъектов и предлагаемых банковских услуг приводит к нарушению пропорций денежного оборота, и как следствие негативно сказывается на производстве в регионе. Региональная банковская система должна рассматриваться только во взаимодействии с реальным сектором экономики региона, то есть должны соблюдаться определенные пропорции между товарно-материальными и денежно-кредитными потоками региона.

Региональная банковская система является частью единой государственной банковской системы, своего рода ее представителем в регионе. Масштабы нашей страны диктуют особые условия развития экономики. Усилия сегодня должны быть в первую очередь направлены на устранение сложившихся диспропорций в развитии экономики России. В частности диспропорции в развитии регионов, которые сложились в силу различных демографических, исторических, природно-климатических, административных и других условий осуществления экономической деятельности субъектами региональной экономики.

Региональная банковская система включает в себя следующие элементы:

- территориальное учреждение ЦБ РФ;
- региональные отделения Банка развития и внешнеэкономической деятельности;
- коммерческие банки, головной офис которых находится на территории данного региона, и их филиалы, осуществляющие деятельность на данной территории;
- филиалы коммерческих банков других регионов;
- филиалы и представительства иностранных банков;
- небанковские кредитные организации.

Кроме того, кредитные организации вправе создавать так называемые ассоциации. Ассоциации не могут осуществлять банковские операции, цель их деятельности - не получение прибыли, а координация деятельности участников и защита их интересов, преимущественно проявляющаяся в участии в разработке законодательства, регулирующего банковскую деятельность. Часто такие ассоциации также включают в структуру региональной банковской системы.

Таким образом, можем сформулировать следующее определение: Региональная банковская система – совокупность субъектов финансового сектора экономики, осуществляющих в соответствии с российским законодательством банковские операции на территории отдельно взятого региона, их объединения и ассоциации, а также организации, необходимые для осуществления деятельности Банка России на территории данного региона (включая территориальное учреждение ЦБ РФ), тесно взаимодействующие друг с другом и с субъектами нефинансового сектора региона. [1]

Как уже говорилось выше, одним из признаков системы является то, что она обладает интегральными качествами и свойствами, не присущими каждому отдельному элементу, входящему в систему. Таким качеством для банковской системы региона является ее способность оказывать влияние на экономику региона посредством использования банковского капитала. Наличие данного качества обеспечивается при формировании и функционировании региональных банковских систем на основе следующих принципов:

1. Принцип адекватности. Он означает, что региональная банковская система должна соответствовать потребностям реальной экономики, то есть на практике это означает соответствие принимаемых на обоих уровнях управления нормативных актов реальным процессам в экономике.

2. Принцип функциональной полноты. Он означает, что в системе на любом этапе ее развития необходимо наличие всех элементов для обеспечения нормального функционирования. На практике реализация данного принципа означает оптимальное соотношение банков, как универсальных, так и специализированных, а также небанковских кредитных организаций. Важна также структура, определенная по признаку величины уставного капитала кредитных организаций. [4]

Выделим проблемы, тормозящие развитие региональных банков:

1. Низкая капитализация региональных банков. Повышение капитализации региональных банков особенно важно сегодня в связи с повышением требований Банка России к минимальному размеру собственных средств кредитных организаций. Так, в соответствии с изменениями в ФЗ «О банках и банковской деятельности» от 20.04.2015 г. все банки обязаны довести размер уставного капитала с 1.01.2015 года до 300 млн. руб. Данные поправки вызвали широкий резонанс в экономических кругах. Среди весомых доводов против таких изменений часто упоминается то, что небольшой размер собственных средств банка объясняется отсутствием в регионах большого количества крупных предприятий, а потому и денежные обороты, проходящие через банки невелики, что не означает неэффективность деятельности банка. Повышение требований приведет к ликвидации части банков в субъектах РФ.

2. Недостаточность ресурсов. Спрос на кредитные ресурсы предприятий реального сектора в целом по России удовлетворяется на 50%, что связано с недостаточностью ресурсов региональных банков для долгосрочного кредитования. Эта проблема вызвана не только низкой капитализацией, но и структурой привлеченных кредитными организациями ресурсов. Несмотря на рост объема средств, привлекаемых от населения, большая доля таких ресурсов концентрируется на счетах до востребования или же представляют собой вклады на короткий срок. Естественным образом, по своему характеру такие средства не могут служить основой долгосрочного кредитования предприятий, направленного на модернизацию реального сектора, внедрение новых прогрессивных технологий производства, а такие мероприятия требуют долговременных вливаний капитала.

3. Высокий уровень риска кредитования. Многие предприятия в силу своего финансово-экономического положения не в состоянии вовремя осуществлять платежи по кредиту. Дороговизна кредитов не позволяет использовать их в качестве доступного источника финансирования затрат по техническому перевооружению производства. Получается замкнутый круг: предприятия депрессивных отраслей экономики, развитие которых имеет стратегическое значение для страны, не имеют доступ к ресурсам из-за

дороговизны кредита и своей нерентабельности. Отсюда следует, что модернизация страны – очень часто повторяющееся сегодня словосочетание – возможна только при обеспечении условий для кредитования предприятий, находящихся в сложном финансово-экономическом положении. Причем такие предприятия должны получать длинные деньги, позволяющие произвести полное обновление производственных мощностей. А также необходимо иметь в виду, что достижение положительно экономического эффекта таких мероприятий возможно только спустя продолжительное время, следовательно, и условия кредитования должны быть соответствующими. Кроме того, в региональной экономике действуют специфические повышенные риски в сфере осуществления банковской деятельности вследствие следующих причин: неразвитость филиальной сети, кредитный портфель региональных банков слабо диверсифицирован; использование промышленными предприятиями краткосрочных кредитных ресурсов для финансирования долгосрочных инвестиций; высокая зависимость региональных банков от состояния регионального бюджета; низкий уровень доходов населения, и как следствие недостаточный уровень активов банка; нестабильность политики государства в отношении региональных банков, отсутствие четкой концепции развития банковской системы РФ, и неопределенность роли региональных кредитных организаций в ней.

Это означает, что требуются новые решения, направленные на развитие банковской системы, как важного компонента развития и укрепления рыночных основ функционирования экономики в целом. Цель реформирования - развитие эффективного банковского сектора, ориентированного на реальную экономику. [2]

Особое внимание должно уделяться обеспечению условий для положительной динамики развития банковской сети в регионах, повышению роли региональных банков в экономике территорий. В современных условиях значение регионального банковского сектора значительно возрастает в связи с тем, что банки региона, наиболее приближенные к реальному сектору экономики своей территории, обладая информацией о финансовых потоках как внутри региона, так и между регионами и центром, имеют необходимую основу для активного участия в подготовке и реализации программ развития экономики региона. Для региональных банков характерна более тесная связь с предприятиями региона, в котором они осуществляют свою деятельность, а значит и большее понимание специфики их потребностей в финансовых ресурсах. Именно региональные банки формируют основу предложения банковских услуг для малого и среднего бизнеса, досконально зная его особенности в своем регионе.

Способность региональных органов власти и деловых кругов принимать решения, направленные на развитие рыночных отношений и создание в регионах благоприятных условий для аккумуляции и инвестирования капитала играет важную роль в обеспечении

сбалансированного распределения финансовых ресурсов на территории РФ.

Использованные источники:

1. Дышекова А.А. Инновации как фактор конкурентоспособности коммерческих банков в сборнике: современные аспекты глобализации экономических процессов. Сборник статей Международной научно-практической конференции. Г. Уфа, Республика Башкортостан, 2014. С. 25.
2. Казова З.М. Основные тенденции и проблемы развития банковской системы России в сборнике: Экономическая наука в 21 веке: вопросы теории и практики. Сборник материалов 6-й международной научно-практической конференции. Махачкала, 2014. С. 61-63.
3. Казова З.М. Эффективность институциональной структуры банковской системы Российской Федерации в сборнике: современные аспекты глобализации экономических процессов. Сборник статей Международной научно-практической конференции. Г. Уфа, Республика Башкортостан, 2014. С. 36.
4. Ханиев Р.Р., Дышекова А.А. Стратегия управления социально-экономическим развитием региона. Экономика и управление. 2009. № 3 S6. С. 26-30.

Аброкова Л.С., к.э.н.

доцент

кафедра "Финансы и кредит"

*Кабардино-Балкарский государственный аграрный
университет имени В.М. Кокова*

Россия, г. Нальчик

**КАЧЕСТВО БАНКОВСКИХ УСЛУГ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КРЕДИТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ**

Аннотация. В статье рассматриваются прямая зависимость конкурентоспособности и позиции коммерческого банка на финансовом рынке от качества его продуктов и услуг. Исследуется механизм управления конкурентоспособностью банковских продуктов на основе анализа и прогнозирования динамики жизненного цикла продукта (услуги). Приводятся способы роста конкурентоспособности банковских продуктов.

Ключевые слова: конкурентоспособность кредитной организации, конкурентоспособность банковских продуктов (услуг), качество банковских продуктов (услуг), цена, уровень обслуживания, жизненный цикл продукта (услуги) и его стадии, маркетинговый подход, банковская услуга как товар.

В настоящее время в российской практике банковского бизнеса особое значение приобрела не только конкурентоспособность кредитных учреждений, но и банковских продуктов. Понятие «конкурентоспособность» является частью более широкого понятия «конкуренция». Если банк безуспешно конкурирует на рынке, его продукция неконкурентоспособна. К понятию «конкурентоспособность» имеется ряд подходов. Один из них

следующий: конкурентоспособность — свойство объекта, характеризующее степень удовлетворения конкретной потребности по сравнению с лучшими аналогичными объектами, представленными на данном рынке. Приведем и другое определение. Конкурентоспособность — это способность объекта выдерживать конкуренцию в сравнении с аналогичными объектами в условиях конкретного рынка. Конкурентоспособность продукта и конкурентоспособность банка-производителя продукта (услуги) соотносятся между собой как часть и целое. Возможность банка конкурировать на определенном рынке непосредственно зависит от конкурентоспособности продукта и совокупности экономических методов деятельности банка, оказывающих воздействие на результаты конкурентной борьбы. Конкурентоспособность банковских продуктов определяется в сравнении с продуктами одного уровня качества и, соответственно, цены. Сошлемся на еще один подход к оценке конкурентоспособности. Это — характеристика банковского продукта, отражающая его отличие от продукта конкурента как по степени соответствия конкретной общественной потребности, так и по затратам на ее удовлетворение.

Современные финансовые рынки России предъявляют участникам высокие требования, поэтому кредитные организации вынуждены участвовать в таких известных видах конкуренции, как функциональная, видовая, предметная и смешанная.

Конкурентоспособность и позиция коммерческого банка на финансовом рынке напрямую зависят от качества его продуктов и услуг, формализованности и стабильности бизнес-процессов, удовлетворенности и доверия клиентов. Однако линейка современных банковских продуктов и услуг отличается однородностью и однообразием ценовых параметров, что побуждает коммерческие банки уделять внимание их неценовым характеристикам, в том числе качеству предоставления. [1]

Рыночные перспективы банковских продуктов связаны не только с их качеством и издержками. Причинами успеха или неудач появления на рынке конкретного продукта могут быть и другие факторы: рекламная деятельность банка, его имидж, предлагаемый уровень обслуживания и т.д. Однако, как ни важны указанные аспекты деятельности банка по обеспечению конкурентоспособности, основой являются качество и цена банковских продуктов. Уверенность создает и уровень обслуживания клиентов.

Следовательно, формула конкурентоспособности имеет вид:

$$\text{конкурентоспособность} = \text{качество} + \text{цена} + \text{уровень обслуживания}$$

Управление конкурентоспособностью банковских продуктов осуществляется на основе анализа и прогнозирования динамики жизненного цикла продукта, что позволяет дать правильную оценку перспектив его сбыта, выработать стратегию продаж, форму и методы деятельности банка.

Жизненный цикл продукта (услуги) — это концепция, которая учитывает все элементы маркетинга с момента принятия решения о предоставлении конкретной услуги, ее поступления на определенный рынок и до времени ее устранения с рынка. [2]

Жизненный цикл продукта обычно прослеживается по колебаниям объема его продажи, а также полученной прибыли и состоит, как правило, из следующих стадий: внедрение, рост, зрелость, насыщение, спад. Такая схема лишь приблизительно отражает реальный жизненный цикл отдельного продукта. Временные рамки каждой стадии обычно отличаются. Поэтому при прогнозировании затрат на маркетинг по каждому виду продукта важно в полной мере предусмотреть изменение стадий, а в текущей деятельности учитывать любые отклонения от прогноза. Все эти работы основываются на анализе причин положительных отклонений, на основе которого служба маркетинга способна разработать конкретные рекомендации по увеличению объемов оказываемых услуг, сокращению запланированных средств на рекламу, повышению эффективности их использования и т.д. Отклонения означают, что при прогнозировании или не были учтены какие-либо факторы, или их действенность была определена неточно. На практике реализация прогноза по всей кривой жизненного цикла банковского продукта почти невозможна.

Серьезные несовпадения реального с намеченным в плане, свидетельствуют о недостаточной квалификации маркетинговых работников. Особый урон банк может понести при больших отрицательных отклонениях. Поэтому оперативно выявленные негативные отклонения тщательно анализируются для разработки конструктивных мер по их ликвидации.

Немало трудностей порой вызывает внедрение нового банковского продукта. Оно начинается с момента, когда услуги впервые попадают на рынок и становятся товаром. Увеличение объема продажи происходит, как правило, довольно медленно: продукт завоевывает рынок постепенно. Помимо рекламы большое значение имеет интерес потребителя к новинке. Опыт убеждает, что модификация знакомой услуги увеличивает объем продаж быстрее, чем крупное нововведение.

Банк-разработчик несет обычно большие затраты на подготовительном этапе, и тот, кто следует за первооткрывателем, оказывается в более выгодном положении, поскольку их инвестиции направляются на совершенствование услуг, а у первичного разработчика возможности нового инвестирования уже ограничены в связи с предыдущими затратами. Вновь внедряемый банковский продукт может быть совершенно оригинальным, аналогов не имеющим; принципиально новым по существу, но имеющим аналоги и представлять массовые услуги уже знакомые потребителю. Для этих последних продвижение на рынке связано с улучшением качества, расширением потребительских свойств. [5]

Большое значение имеет разъяснение потенциальной клиентуре

престижности, надежности банка. Уклониться от разработки новых банковских продуктов невозможно. Закон рынка гласит: как только ты остановился, тебя обгонят. И относится это не только к средним банкам, но и к лидерам. Российский опыт убеждает: завоевать лидерство сложно, потерять можно за один день. На этапе внедрения конкуренция обычно слабая. Потери бывают из-за существования высокого уровня затрат на предоставление услуг и неудачного маркетинга. Часто уровень прибыли не очень значителен. В зависимости от специфики услуги и рынка банк может установить высокую "престижную" цену на свой продукт, или так называемую "цену вхождения" для массового потребителя.

Следующая стадия — период роста характеризуется резким увеличением объема продаж и прибыли, связанных с признанием услуги на рынке. Слабая конкуренция дает возможность потребителям приобретать необходимые услуги у ограниченного числа банков. В соответствии с растущим рынком предлагаются модифицированные варианты базовой услуги, что удовлетворяет интересы конкретного клиента, расширяет сбыт. Для этого используется широкий диапазон цен и убеждающая реклама.

Данный процесс бесконечно длиться не может, что зачастую российские банкиры не учитывают. Если у них нет особых сложностей с расширением предложения новой услуги, то начинается форсированное увеличение объемов реализации, что обычно приводит к снижению спроса. Тогда обычно начинаются судорожные поиски новых сегментов рынка. Однако для продвижения продукта на новом рынке вновь нужны вложения, в частности, в маркетинг, рекламу. К тому же нельзя не учитывать позиции утвердившихся на нем лидеров. Движение продукта оказывается опять на стадии внедрения. В то же время опасно ограничивать предложение при наличии спроса — дефицит продукта одного банка моментально перекрывается другими и существует опасность потери завоеванных позиций.

Новый этап жизненного цикла банковского продукта — зрелость. Рост объемов продаж замедляется, но на протяжении определенного времени еще продолжается. Здесь специалистам по маркетингу приходится тщательно анализировать динамику и величину прибыли. На первых порах она продолжает увеличиваться, но вскоре наступает выравнивание ее уровня, несмотря на продолжающийся рост объема продаж. Связано это с тем, что начинают возрастать расходы на маркетинг, чтобы не упустить имеющихся шансов.

В последующем наступает период зрелости, наиболее длительный по сравнению с предыдущим этапом. Он особенно опасен для банковского бизнеса, поскольку стабилизация положения может быть иллюзорной. Самоуспокоенность банка порой не позволяет ему заметить усилий конкурентов. Когда этот конкурент неожиданно возникает с новой своей продукцией, бывший лидер оказывается в роли догоняющего.

Стадия насыщения начинается тогда, когда большинство

потенциальных клиентов стали реальными. Максимальная точка объема продаж осталась позади. Иногда здесь может наблюдаться рост объема реализации, но его темпы обычно невелики. Особо ожесточенной становится конкуренция цен, распространяется предоставление скидок. На данном этапе услуги предлагаются массовому рынку, клиентам со средними доходами. В отдельных банках предоставляется полный ассортимент услуг с минимальными уровнями цен.

Маркетинговые усилия на стадии насыщения направляются на продление жизненного цикла продукта. Наиболее часто здесь встречаются следующие варианты интенсивного маркетинга: улучшение качества услуги, придание ей новых свойств; создание новых модификаций продукта; поощрение и стимулирование более частого обращения клиента за такой услугой; расширение рынка, освоение новых каналов сбыта; снижение цен на услуги; ориентация рекламы на более глубокое изучение клиентуры и воздействие на нее.

Последнюю стадию — спад рано или поздно проходит большинство продуктов. Резкое снижение объемов продаж обычно обусловлено изменениями спроса на данный банковский продукт. На этой стадии жизненного цикла продукта прибыль становится минимальной, затем сводится к нулю, а в случае непринятия своевременных мер может обернуться убытками. Существенное уменьшение спроса связано обычно с появлением новых продуктов с гораздо лучшими потребительскими свойствами. Это однако случается не часто — сохраняются традиции, привычка клиентов к старым продуктам. Новый продукт не может заполнить рынок в короткие сроки. Поэтому чаще объем продаж снижается плавно. Сужение рамок продаж становится серьезным предупреждением банку. К сожалению, зачастую банкиры не учитывают объективный характер спада, а начинают искать причины: действия конкурентов, неудовлетворительная постановка рекламы и т.д. Внедряется интенсивная реклама, проводится модернизация продукта, осуществляется маневрирование ценами. Но все эти действия не влекут за собой роста объема продаж, а ведут к потере прибыли.

На этапе спада существует три альтернативных направления маркетинговых действий:

- постепенное снижение затрат на маркетинг посредством снижения количества предлагаемых услуг и (или) числа распространяющих их операционных отделений (филиалов). В то же время банк призван расширять предложение других специфических традиционных или нетрадиционных услуг;

- наращивание объема предложения услуг, т.е. изменение положения на рынке посредством модификации самой услуги, нахождение альтернативного рынка и (или) формы сбыта, способов продвижения услуг к клиентам и рекламы;

- прекращение производства и предоставления такого рода услуг.

Наблюдение за жизненным циклом продукта открывает возможность

своевременно обновлять продуктовый ассортимент и управлять им таким образом, чтобы один из разрабатываемых банковских продуктов находился в стадии роста, другой — в стадии зрелости, третий — насыщения. Подобная продуктовая политика предопределяет устойчивое положение банка на рынке, а также обеспечит ему долгосрочный успех и преимущества в конкурентной борьбе. [3]

Формирование банковской политики в контексте маркетингового подхода предоставляет коммерческому банку дополнительные конкурентные преимущества, возможность минимизации банковских рисков, определять лояльность клиентов, адекватно оценивать стратегию и тактику деятельности коммерческого банка, повышать эффективность проводимых коммуникационных рыночных мероприятий, определять характер жизненного цикла банковской услуги (продукта), а также оптимальные сегменты их позиционирования.

С позиции маркетингового подхода целесообразно применять концепцию «банковская услуга как товар», которая предполагает рассмотрение ее жизненного цикла, ассортимента и рентабельности. Реализация данной концепции предполагает:

- ✓ разработку кредитной организацией товарной политики, призванной обеспечить формирование ассортимента и эффективное управление им;
- ✓ поддержание конкурентоспособности услуг (продуктов) на заданном уровне;
- ✓ определение для банковских услуг (продуктов) оптимальных товарных ниш (сегментов);
- ✓ разработку и осуществление стратегии расширенного ассортимента.

Согласно мнению большинства отечественных и зарубежных специалистов, в современных условиях именно качество обслуживания клиентов предопределяет успех конкурентной борьбы. Поэтому первостепенное внимание должно уделяться качеству самой банковской услуги (продукта), под которым принято понимать некую совокупность свойств и характеристик банковской услуги, позволяющих ей удовлетворять потребности клиентов.

Исследование банковской услуги (продукта) и его рыночного окружения на основе маркетингового подхода представляет собой сбор и обработку оперативной информации в отношении данных, характеризующих текущие или перспективные позиции банковской услуги (продукта), а также формирование информационной базы, необходимой для решения стратегических и тактических задач, стоящих перед коммерческим банком. [4]

Таким образом, как было отмечено ранее, наиболее очевидными способами роста конкурентоспособности банковских продуктов является снижение издержек потребителя (клиента), повышение качества услуг и

уровня обслуживания клиентов. Однако существует и другой метод превзойти конкурента. Он состоит в том, чтобы постараться достичь высокой компетенции банка в какой-то области на рынке банковских продуктов. Выраженная компетенция имеет место тогда, когда банк в области разработки банковского продукта или его распространении делает что-то лучше, чем его конкуренты. Это позволяет ему привлекать новых и сохранять прежних клиентов. Иными словами вовсе не обязательно в целях повышения конкурентоспособности продукта пытаться уменьшить издержки, проводить все мероприятия в совокупности. Иногда эффективнее оказывается поиск какой-то рыночной ниши, которая придаст банковскому продукту престиж или обеспечит компетенцию банку

Ниша рынка — область производственной или коммерческой деятельности, в которой банк имеет наилучшие возможности (в сравнении с потенциальными конкурентами) по реализации своих сравнительных преимуществ в целях увеличения прибыли. Обычно рыночные ниши удовлетворяют какой-то новый или неудовлетворенный спрос, дают начало развитию новых услуг. Конкурентная борьба в пределах одной рыночной ниши более слабая, так как "на нишу" работают, как правило, банки-монополисты, представляющие индивидуальные, уникальные или совсем обновленные виды услуг.

Использованные источники:

1. Буздова Э.С. Сущность и специфика системы управления качеством услуг. «Экономика и социум» №4(13) 2014. С.900-903.
2. Дышекова А.А. Инновации как фактор конкурентоспособности коммерческих банков в сборнике: современные аспекты глобализации экономических процессов. Сборник статей Международной научно-практической конференции. Г. Уфа, Республика Башкортостан, 2014. С. 25.
3. Дышекова А.А. Направления инновационной деятельности коммерческих банков в сборнике: современные аспекты глобализации экономических процессов. Сборник статей Международной научно-практической конференции. г. Уфа, Республика Башкортостан, 2014. С. 26.
4. Казова З.М. Зарубежный и российский опыт инвестиционной деятельности коммерческих банков. Экономика и социум. 2014. № 4-3(13). С. 262-265.
5. Казова З.М. Эффективность институциональной структуры банковской системы Российской Федерации в сборнике: современные аспекты глобализации экономических процессов. Сборник статей Международной научно-практической конференции. Г. Уфа, Республика Башкортостан, 2014. С. 36.

*Аброкова Л.С., к.э.н.
доцент
кафедра "Финансы и кредит"
Кабардино-Балкарский государственный аграрный
университет имени В.М. Кокова
Россия, г. Нальчик*

МЕЖДУНАРОДНАЯ ПРАКТИКА ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ БАНКА И ВОЗМОЖНОСТИ ЕЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ПРАКТИКЕ

***Аннотация.** В статье рассматриваются предпосылками возникновения проблемы оценки качества кредитного портфеля. Приводятся основные инструменты для оценки и управления качеством кредитного портфеля банка, используемые в международной практике. Исследуются основные методы построения рейтинга качества кредитного портфеля банка.*

***Ключевые слова:** качество кредитного портфеля, экспертное мнение специалиста, рейтинг качества кредитного портфеля, номерная и балльная системы, индексный метод, кредитные рейтинги, Базельский комитет по банковскому надзору.*

Качество кредитного портфеля – один из важнейших показателей деятельности коммерческого банка, непосредственно влияющих на его финансовую устойчивость и надежность. Оно характеризует, прежде всего, качество банковского управления, налаженность взаимоотношений между банком, его клиентами и другими финансово-кредитными институтами, а также состояние банковской системы в целом. В связи с тем, что до сих пор в теории и практике банковского дела не сложилось адекватного отношения к проблеме оценки качества кредитного портфеля, этот вопрос вызывает повышенный интерес у разнообразных пользователей, включая клиентов банка, кредитных аналитиков, управляющих, менеджеров, регулирующих и законодательных органов. Предпосылками возникновения проблемы оценки качества кредитного портфеля является сама специфика деятельности коммерческих банков на рынке финансовых услуг. Поэтому при ее характеристике следует анализировать непосредственно особенности банковской деятельности.

При определении качества кредитного портфеля следует исходить из совокупности критериев, оказывающих на него непосредственное влияние: степени и вида кредитного риска, уровня ликвидности, уровня доходности. Значимость этих критериев будет изменяться в зависимости от условий, места функционирования кредитной организации, а также целей, стратегии и особенностей функционирования, отдельных видов кредитных операций и рисков по ним. На основе данных критериев возможны комплексный анализ и оценка качества кредитного портфеля банка.

Под качеством кредитного портфеля будем понимать комплексное

определение, характеризующее эффективность формирования кредитного портфеля коммерческого банка с точки зрения доходности, степени кредитного риска (которая, в свою очередь, зависит от финансового положения заемщика, качества обслуживания долга, а также от всей имеющейся в распоряжении кредитной организации информации о любых рисках заемщика, включая сведения о внешних обязательствах заемщика, о функционировании рынка, на котором работает заемщик) и обеспеченности.[1]

В российской финансовой практике необходимо использовать все лучшее, что появилось в зарубежной практике деятельности кредитных организаций в посткризисный период, в том числе в области искусства управления качеством кредитного портфеля.

В зарубежной банковской практике управления качеством кредитного портфеля широко используется такой инструмент, как экспертное мнение специалиста. Экспертное мнение - это заключение опытного, квалифицированного работника по отдельным значимым вопросам и проблемам.

В международной практике для оценки качества кредитного портфеля широко используется такой инструмент, как рейтинг, основанный на агрегатных показателях и характеристиках, который дает возможность ранжировать банки по качеству их кредитных портфелей и месту среди других кредитных институтов. [4]

Рейтинг устанавливается в результате:

- собственного анализа качества кредитного портфеля;
- независимой экспертизы специализированными банковскими рейтинговыми агентствами, например, «Standard & Poor's», «Fitch IBCA», «Moody's Investors Service»;
- оценке надзорных органов, которая более объективна, чем прочие оценки.

Э.Дж. Долан, Д.Ф. Синки-мл. и Э. Рид предложили осуществлять рейтинг качества кредитного портфеля посредством номерной, балльной и индексной систем.

Основными методами построения рейтинга качества кредитного портфеля, применяемыми в международной практике являются номерная и балльная системы. Экономический смысл номерной системы оценки качества кредитного портфеля коммерческого банка наиболее наглядно представлен в таблице 1.

Таблица 1

Номерная система оценки качества кредитного портфеля банка

Рейтинг	Классификация	Признаки
0	Неклассифицированные ссуды	Оценка кредита не завершена или требуется переоценка качества ссуды
1	Кредиты Высокого качества (Прайм)	Первоклассный заемщик по уровню кредитоспособности. Полное и в срок погашение долга в прошлом. Мощный денежный поток. Первоклассный залог. Привлекательные для банка характеристики займа, т. е. цель, срок и порядок погашения ссуды.
2	Кредиты высокого качества	Хороший уровень кредитоспособности, например, не ниже 2 класса. Достаточный для погашения ссуды приток средств. Хорошая кредитная предыстория. Солидный залог. Привлекательные для банка характеристики займа.
3	Удовлетворительный	Приемлемое финансовое положение клиента (не ниже 3 класса). Хорошее погашение долга в прошлом (редкая непродолжительная просрочка банку). Достаточный залог. Характеристики займа: револьверный кредит или возобновляемый кредит.
4	Предельный	Неустойчивая кредитоспособность клиента в периоды, недостаточный залог. Ссуда выдана гарантию. Необходим постоянный контроль.
5	Качество кредита хуже предельного	Возвращение ссуды сомнительно. Требуется дополнительное соглашение о порядке погашения долга.
6	Потери	Основной долг и проценты не погашаются.

Основное преимущество - это простота построения и использование ограниченного количества показателей. Недостаток – мнение эксперта субъективно, его практически невозможно обосновать количественными показателями.

Номерная система заключается в том, что по каждой группе рисков определяется ограниченный перечень показателей, на основании которых происходит отнесение к ней каждого конкретного элемента кредитного портфеля. Номерная система строится на экспертном мнении, которое очень сложно выразить количественно. Именно это, как отмечалось выше, и является ее главным недостатком. Широта и возможная противоположность экспертной оценки не позволяет обеспечить единый подход к классификации элементов кредитного портфеля. Чем более субъективна данная система, тем больше ошибок будет возникать при определении качества кредитного портфеля. [2]

Наряду с номерной системой в международной практике широкое распространение получила и балльная система оценки качества кредитного портфеля коммерческого банка. Экономический смысл балльной системы оценки качества кредитного портфеля коммерческого банка наиболее

наглядно представлен в таблице 2. и заключается в том, что оценка ссуд по различным показателям осуществляется в баллах. Она сводится к одному общему числовому значению, определение которого регламентировано.

Качество каждой ссуды, входящей в кредитный портфель, оценивается последовательно. Первоначально проводится оценка каждого показателя, которые в совокупности интегрируются в балльную оценку, а затем дается сводная балльная оценка. Рейтинг качества кредитов устанавливается на основе набранных баллов, т.е. зависит от величины этих баллов:

- 1) наилучшие – 163 – 140;
- 2) высокое – 139 – 118;
- 3) удовлетворительные – 117 – 85;
- 4) предельный – 84 – 65;
- 5) хуже предельного – 64 и ниже.

Таблица 2

Балльная система оценки качества кредитного портфеля банка

Категории оценки	Критерии качества ссуды	Баллы
Назначение и сумма долга	1.Назначение разумно и сумма полностью оправдана.	20
	2.Назначение сомнительно, сумма приемлема	15
	3.Назначение неубедительно, сумма проблематична.	8
Финансовое положение заемщика	1.Очень сильно текущее и прежнее финансовое положение. Сильный и стабильный приток средств. (1 класс).	40
	2.Хорошее финансовое положение. Сильный приток средств. (2 класс).	30
	3.Заемщик недавно много потерял, приток средств слабый. (некредитоспособный).	4
Залог	1.Не нужен залог или предоставляется обширный денежный залог.	30
	2.Значительный ликвидный залог.	25
	3.Достаточный залог приемлемой ликвидности.	15
	4.Достаточный залог, но ограниченной ликвидности.	12
	5.Недостаточный залог невысокого качества.	8
	6.Нет приемлемого залога.	2
Срок и схема погашения ссуды	1.Краткосрочный самоликвидирующийся кредит, хороший вторичный источник погашения.	30
	2.Среднесрочный кредит с погашением долга частями в течение срока ссуды, мощный приток средств.	25
	3.Среднесрочный кредит, одноразовое погашение в конце срока, средний приток средств.	20
	4.Долгосрочная ссуда, погашаемая частями, неуверенность	12

	в притоке средств, достаточных для погашения долга.	
	5. Долгосрочный кредит, вторичных источников погашения нет.	5
Кредитная информация на заемщика	1. Великолепные отношения в прошлом с заемщиком.	25
	2. Хорошие кредитные отзывы из надежных источников.	20
	3. Ограниченные отзывы, но нет негативной информации.	12
	4. Нет отзывов.	9
	5. Неблагоприятные отзывы.	0
Взаимоотношения с заемщиком	1. Существуют постоянные выгодные отношения.	10
	2. Существуют посредственные отношения или нет отношений.	4
	3. Банк несет потери на отношениях с заемщиком.	2
Цена кредита	1. Выше обычной для кредита данного качества.	8
	2. В соответствии с качеством кредита.	5
	3. Ниже обычной для данного качества кредита.	0

Наиболее часто балльная система используется при оценки кредитного портфеля физических лиц. Отличительной особенностью балльной системы является то, что она носит индивидуальный характер и должна разрабатываться исходя из особенностей, присущих банку, его клиентуре, учитывать специфику законодательства различных стран.

Балльная система строится в зависимости от специфичных черт исследуемого банка, особенностей клиентов, законов каждой отдельной страны и других. К отрицательным сторонам можно отнести: плохую адаптируемость к отдельным категориям ссуд и заемщикам, недостаточный диапазон оцениваемых аспектов, сложность проверки достоверности информации, предоставляемой заемщиками. Положительными сторонами балльной системы оценки качества кредитного портфеля являются: простота использования, быстрое действие системы, практическое отсутствие субъективного мнения при выработке и принятии управленческих решений. Данная система стала базой для построения различных моделей оценки кредитоспособности клиентов в различных зарубежных банках.

На практике, учитывая все положительные и отрицательные стороны номерной и балльной систем, целесообразно системно использовать их сочетание, что будет являться основой более совершенной и точной системы оценки качества кредитного портфеля и в связи с этим принятия более грамотного управленческого решения.

Индексный метод, как правило, используется редко. Его сущность заключается в том, что осуществляется расчёт индивидуальных и агрегированных индексов, по различным показателям финансово-

экономического состояния бизнеса клиента банка.

В своей деятельности зарубежные банки широко используют кредитные рейтинги, устанавливаемые различными известными рейтинговыми агентствами «Standard&Poor's», «FitchIBCA», «Moody's Investors Service» и другими. Данные агентства осуществляют мониторинг различных рынков и соответственно периодически публикуют результаты своих исследований. [5]

В зависимости от сложившейся ситуации в мировой экономике Базельский комитет по банковскому надзору совершенствует и изменяет требования к различным показателям и критериям деятельности банков. Базельский комитет по банковскому надзору регулярно пересматривает надзорные требования к кредитным портфелям коммерческих банков, к оценке кредитных рисков и к размеру создаваемых резервов, к объему крупных кредитов, предоставленных клиентам, акционерам, инсайдерам, связанным с банком лицам, к размеру выданных гарантий и обязательств и другие показатели. Соответствующие финансовые показатели и критерии определены и устанавливаются директивами Базельского комитета по банковскому надзору. Эти требования с небольшими изменениями учитываются в экономических нормативах деятельности российских кредитных организаций. Эти показатели и критерии предоставляют возможность оценивать кредитный риск различными способами: применяя стандартизированный, базовый и продвинутый подходы.

В рамках стандартизированного подхода, оценка кредитного риска проводится на базе внешних данных рейтинговых агентств.

Базовый подход осуществляется с использованием внутренних рейтингов -IRB Foundation, оценивается вероятность дефолта.

Продвинутый подход проводится на основании данных внутренних рейтингов - IRB Advanced, оценивается вероятность дефолта, доля убытков при дефолте контрагента, величина убытков при дефолте и остаточный срок погашения.

Для совершенствования метода оценки качества кредитного портфеля необходимо:

- расширить критерии оценки;
- расширить круг показателей оценки качества в соответствии с перечисленными критериями;
- произвести классификацию элементов кредитного портфеля по группам качества на базе деления показателей на основные и дополнительные.

Об изменении качества кредитного портфеля в целом можно судить на основе:

- 1) динамики сводной балльной оценки;
- 2) сравнения фактического значения отдельных финансовых коэффициентов с мировыми стандартами или стандартами банка, вытекающими из бизнес-плана;

3) сравнения значений коэффициентов с их уровнем у других аналогичных по размеру банков. [3]

Таким образом, нерешенность методических проблем проведения оценки качества кредитного портфеля, отсутствие эффективной методики анализа кредитоспособности клиентов банка, высокий уровень кредитных рисков, отсутствие методики и опыта формирования кредитных досье заемщиков банка, до сих пор выступают серьезным тормозом в развитии банковской системы. В связи с этим, комплексная разработка теоретических и практических вопросов, раскрывающих содержание кредитного портфеля, методику оценки его качества и управление им является важной и актуальной проблемой, решение которой позволит обеспечить внедрение современных методов управления кредитным риском, адекватных современной экономической ситуации в России.

Использованные источники:

1. Буздова Э.С. Сущность и специфика системы управления качеством услуг. «Экономика и социум» №4(13) 2014. С.900-903.
2. Дышекова А.А. Инновации как фактор конкурентоспособности коммерческих банков в сборнике: современные аспекты глобализации экономических процессов. Сборник статей Международной научно-практической конференции. Г. Уфа, Республика Башкортостан, 2014. С. 25.
3. Дышекова А.А. Направления инновационной деятельности коммерческих банков в сборнике: современные аспекты глобализации экономических процессов. Сборник статей Международной научно-практической конференции. г. Уфа, Республика Башкортостан, 2014. С. 26.
4. Казова З.М. Зарубежный и российский опыт инвестиционной деятельности коммерческих банков. Экономика и социум. 2014. № 4-3(13). С. 262-265.
5. Казова З.М. Основные тенденции и проблемы развития банковской системы России в сборнике: Экономическая наука в 21 веке: вопросы теории и практики. Сборник материалов 6-й международной научно-практической конференции. Махачкала, 2014. С. 61-63.

Аброкова Л.С., к.э.н.

доцент

кафедра "Финансы и кредит"

Кабардино-Балкарский государственный аграрный университет имени В.М. Кокова

Россия, г. Нальчик

РЕГИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ПОВЫШЕНИЯ КАПИТАЛИЗАЦИИ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В КБР

Аннотация. В статье рассматривается развитие и повышение конкурентоспособности региональных банков. Приводятся факторы, затрудняющие развитие региональных банков. Исследуются пути расширения возможностей для капитализации региональных банков.

Ключевые слова: региональные банки, конкурентные преимущества,

недокапитализация региональных банков, меры микроэкономического и макроэкономического характера, реформирование банковской системы.

Уровень развития банковской системы страны во многом определяется состоянием банковской деятельности и динамикой развития банковской сети в регионах. Как отмечают многие экономисты (специалисты), сегодня очевидно, что экономический рост страны в целом обеспечивается поступательным развитием ее региональных экономик, а для этого необходима развивающаяся региональная банковская система. В этой связи особое внимание должно уделяться проблеме обеспечения условий для надежной деятельности региональных банков, а также повышению их роли в экономике территорий. В современных условиях значение регионального банковского сектора существенно возрастает в связи с тем, что банки региона, обладая финансовым потенциалом, информацией о финансовых потоках как внутри региона, так и между регионами и центром, имеют необходимую основу для активного участия в подготовке и реализации программ, связанных с развитием экономики региона.

Анализ особенностей российских региональных банков свидетельствует о наличии в их положении и деятельности как преимуществ, так и проблем. Значительное влияние на общественное мнение в России в отношении банковского сектора оказывают два ошибочных, на наш взгляд, мнения.

Большую популярность приобрело мнение, что в России слишком много коммерческих банков, среди которых преобладают мелкие по мировым масштабам банки, которые не могут эффективно выполнять присущие банковским институтам функции. Второе заблуждение связано с мнением, что крупные банки заведомо более эффективны в своей деятельности, чем малые и средние. [4]

Главным экономическим основанием существования небольших региональных банков является их востребованность клиентами вследствие конкурентных преимуществ:

- Знание клиентов региона и их потребностей. Близость к региональной клиентуре обеспечивается также за счет хорошего знания экономических и политических особенностей региона;
- Клиенты хорошо знают руководителей и служащих, которые, как правило, являются выходцами из тех же мест;
- Региональные банки часто располагаются в районах, где нет крупных банков;
- Индивидуальное обслуживание клиентов. Услуги, оказываемые клиентам, персонифицированы и адаптированы к потребностям клиентов. Практически к каждому клиенту региональный банк имеет возможность подойти индивидуально, совместно разработать условия проведения банковских операций. Высока доступность и нацеленность руководства региональных банков на работу с каждым клиентом;

➤ Готовы кредитовать малые и средние предприятия, финансовые положение которых временно нестабильно, но их акционеры владеют значительным имуществом и перспективы развития предприятия, с точки зрения руководителя банка, весьма оптимистичны;

➤ Завоеванные за 15 лет деятельности авторитет и доверие клиентов Средний «возраст» региональных банков - 14,5 лет, в течение которых они не подводили своих клиентов, в том числе и в периоды кризисов 1994 и 1998 г.г.;

➤ Участие в программах администрации региона по льготному кредитованию и в социальных программах;

Источниками дальнейшего развития и повышения конкурентоспособности региональных банков являются:

▪ Оперативность в принятии решений. Например, в региональных банках заседания кредитных комиссий, на которых принимаются решения о выдаче кредитов, проходят ежедневно, в крупных банках - 1 раз в неделю. Рассмотреть и принять решение об изменении тарифов региональный банк может в течение 1 дня, крупный банк - минимум 1 неделя;

▪ Экономическая мобильность, которая характеризуется способностью банка быстро перемещать финансовые ресурсы из одного направления вложений в другое и гибкой организационной структурой. Экономическая мобильность создает условия для эффективного маневрирования в изменяющейся обстановке;

▪ Расширение масштабов деятельности региональных предприятий -клиентов банка диктует им необходимость использования все большего спектра банковских услуг;

▪ Высокий потенциал роста банковских операций и услуг. По сравнению с банками промышленно развитых стран российские банки осуществляют не более трети общепринятых банковских операций. [1]

К факторам, затрудняющим развитие региональных банков, относятся:

→ Недостаточная величина собственных средств (капитала) и ресурсной базы. Недокапитализированность региональных банков объясняется тем, что быстрый рост капитальной базы в период становления российских банков в 1992-1997 годах могли обеспечить себе те банковские институты, через которые проходили финансовые потоки крупных предприятий экспортеров и бюджетные средства. В отличие от федеральных и сырьевых банков клиентами небольших региональных кредитных организаций выступали предприятия, ориентированные, как правило, на внутренний рынок, с невысоким уровнем рентабельности;

→ Низкие темпы накопления капитала. Причины действия этого фактора аналогичны вышеприведенным причинам;

→ Недостаток средне- и долгосрочных ресурсов. По этой причине возникает весьма рискованный разрыв срочности пассивов и активов (длинные кредиты фондируются краткосрочными ресурсами);

→ Ограниченность доступа на рынок межбанковского кредитования и к системе рефинансирования ЦБ РФ;

→ Низкий уровень корпоративного управления снижает оценку банка в банковской среде, в особенности среди иностранных партнеров и затрудняет выход на зарубежные рынки в качестве партнера.

Одной из основных проблемами развития региональных банков является *недокапитализация региональных банков*. Так, например, в республике по состоянию на 01 января 2015 года три из пяти банков превысили величину собственного капитала 300,0 млн. руб., практически остальным региональным банкам республики необходимо решать вопросы выживания, которые могут быть решены только с принятием мер по повышению капитализации.

Особенно важно повышение капитализации региональных банков в современных условиях. Это связано с повышением требований Банка России к минимальному размеру собственных средств (капитала) кредитных организаций. В соответствии с принятием изменений в ФЗ «О банках и банковской деятельности» установлено, что минимальный размер уставного капитала вновь регистрируемого банка на день подачи ходатайства о государственной регистрации и выдаче лицензии на осуществление банковских операций устанавливается с 01.01.2015г. в сумме 300 миллионов рублей. Значит для большинства региональных банков России, капитал которых будет менее 300 млн. руб. с 1 января 2015 года, это будет означать принудительную ликвидацию. [2]

Для региональных банков до сих пор характерна значительно более тесная зависимость их развития от экономического состояния регионов, и в первую очередь от финансового положения основных предприятий того региона, в котором банк осуществляет свою деятельность.

Пути расширения возможностей для капитализации региональных банков:

- освободить банки от уплаты налогов на ту часть прибыли, которая направляется на увеличение их капиталов;
- исключать из налогооблагаемой базы обязательные резервы как законные коммерческие расходы;
- снизить налог на эмиссию ценных бумаг. Дифференцировать ставку этого налога в зависимости от срока, на который выпускаются бумаги;
- снизить сбор, взимаемый за регистрацию залога.

Сейчас в мире наблюдаются массовые слияния компаний и банков, которые таким образом пытаются выжить в конкурентной борьбе. Процесс слияний и объединений в региональных банках идет очень медленно, потому что существует много разных проблем. Это связано с тем, что приспособившись к новым экономическим условиям, руководители региональных банков стремятся сохранить собственный банковский бизнес и занимать свою нишу на финансовом рынке.

Размеры банковского бизнеса все еще существенно ниже потребностей в нем. Предоставление крупных кредитов по-прежнему является проблемой для региональных банков, и объяснением тому послужит несколько причин:

- ✓ банки КБР не велики по размеру активов;
- ✓ банковские активы распределены неравномерно. Около 2/3 из сумм активов находится в Сбербанке, а оставшаяся часть - в других кредитных организациях.

Меры макроэкономического характера, позволяющие увеличивать кредитные ресурсы:

1. более мягкая денежно-кредитная политика (осторожное увеличение денежной массы при подконтрольной инфляции);
2. расширение операций по рефинансированию банков;
3. реальное снижение налога на прибыль банков до общего уровня обложения прибыли юридических лиц;
4. снижение количества обязательных экономических нормативов до уровня, при котором банки смогли бы эффективно оперировать ими.

Меры микроэкономического характера:

1. региональные банки, имея небольшой ресурсный потенциал, должны проводить политику увеличения своей ресурсной базы;
2. банкам необходимо усилить работу по привлечению мелких вкладчиков;
3. особое внимание стоит обратить на лизинг. Сегодня многие предприятия не имеют средств для закупки оборудования по полной стоимости, особенно импортного.

В сложившихся современных условиях одной из основных задач реформирования банковской системы является создание и развитие устойчивого банковского сектора как основы для достижения устойчивого экономического роста страны. Решение этой задачи невозможно без создания устойчивых банковских систем на уровне регионов. И для этого требуется разработка мероприятий, способствующих повышению надежности региональных банков. Они могут и должны стать одним из инструментов подъема экономики каждого конкретного региона. Поэтому решение вопросов и поиск путей по созданию устойчивого и надежного регионального банковского сектора необходимо, в первую очередь, осуществлять внутри региона. Должна проводиться активная комплексная работа по стабилизации и развитию региональных коммерческих банков с участием всех сторон: непосредственно самих банков, территориальных учреждений Банка России, законодательной и исполнительной властей административно-территориальных образований. [3]

Таким образом, рассматриваемые мероприятия во многом будут способствовать решению проблем обеспечения надежности региональных банков путем снижения их рисков, наращивания собственного капитала, стимулирования развития кредитных отношений банков с промышленными предприятиями, представляя собой необходимую предпосылку

поступательного развития и банковского сектора и предприятий реального сектора экономики.

Использованные источники:

1. Дышекова А.А. Инновации как фактор конкурентоспособности коммерческих банков в сборнике: современные аспекты глобализации экономических процессов. Сборник статей Международной научно-практической конференции. Г. Уфа, Республика Башкортостан, 2014. С. 25.
2. Казова З.М. Основные тенденции и проблемы развития банковской системы России в сборнике: Экономическая наука в 21 веке: вопросы теории и практики. Сборник материалов 6-й международной научно-практической конференции. Махачкала, 2014. С. 61-63.
3. Казова З.М. Эффективность институциональной структуры банковской системы Российской Федерации в сборнике: современные аспекты глобализации экономических процессов. Сборник статей Международной научно-практической конференции. Г. Уфа, Республика Башкортостан, 2014. С. 36.
4. Ханиев Р.Р., Дышекова А.А. Стратегия управления социально-экономическим развитием региона. Экономика и управление. 2009. № 3 S6. С. 26-30.

*Аброкова Л.С., к.э.н.
доцент*

*кафедра "Финансы и кредит"
Кабардино-Балкарский государственный аграрный
университет имени В.М. Кокова
Россия, г. Нальчик*

МЕСТО И РОЛЬ РЕГИОНАЛЬНЫХ БАНКОВ В БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЕ РФ

***Аннотация.** В статье рассматривается роль региональных банков в банковской системе страны. Приводятся факторы, затрудняющие развитие региональных банков. Исследуются проблемы развития региональной банковской системы на современном этапе.*

***Ключевые слова:** банковская система, устойчивость банковской системы, региональные банки, преимущества региональных банков, актуальность регионального банкинга.*

Банковская система государства – это совокупность различных финансово-кредитных институтов в стране в их взаимосвязи, действующая в рамках общего денежно-кредитного механизма в определенный исторический период. Основной целью банковской системы является обслуживание оборота капитала в процессе производства и обращения товаров. Банковская система является главным звеном финансово-кредитной системы государства, так как на нее падает нагрузка по кредитно-финансовому обслуживанию страны. Банковская система основывается на

построении взаимоотношений между банками в двух плоскостях - по горизонтали и по вертикали. По вертикали - отношения подчинения между ЦБ страны как руководящим, управляющим центром и низовыми звеньями, являющимися универсальными и специализированными коммерческими банками. По горизонтали - отношения равноправного партнерства между различными низовыми звеньями, коммерческими банками. При этом происходит разделение административных функций и операционных функций, связанных с обслуживанием народного хозяйства.

Устойчивость банковской системы России, ее эффективность и конкурентоспособность могут быть обеспечены при сочетании деятельности крупных многофилиальных банков и региональных банков средней и малой величины.

Региональные банки имеют очевидные преимущества, на которые они должны опираться в своем дальнейшем развитии – это оперативность, индивидуальность, гибкость. В настоящее время значительно возросла роль региональных банков в банковской системе России. Это объясняется, прежде всего, тем, что:

Во-первых, банковский сектор, как и любой другой сектор экономики, не может гармонично развиваться без субъектов, не относящихся к категории крупных.

Во-вторых, крупные банки и их структурные подразделения сами ориентируются на крупных клиентов с большими финансовыми возможностями. Уделить внимание проблемам более мелких клиентов такие банки просто не имеют возможности.

В-третьих, понимание особенностей экономического развития конкретного региона всегда лучше именно у региональных банков, так как они, как правило, тесно сотрудничают с местными органами власти.

В настоящее время многие экономисты задаются вопросом: «Нужны ли региональные банки экономике современной России?». Чтобы ответить на данный вопрос, нужно проанализировать роль и значение региональных банков в экономике России.

Региональный банк - это: банк с центральным офисом в одном из регионов; банк, работающий в одном регионе и имеющий именно в нем свой основной бизнес; банк, оперирующий в ограниченном районе страны.

Зачастую любой мелкий банк относят к региональным банкам. Можно заметить, что все предложенные варианты, так или иначе связаны. Множество трактовок данного понятия обусловлено тем, что устоявшегося определения регионального банка нет. [2]

В России на 06.05.15 г. функционирует 1046 кредитных организаций. Из них около 500 зарегистрировано в регионах. Причем государственные банки выполняют 40-50 % операций, примерно столько же – крупные банки, на малые банки приходится только 7 %. Следует также обратить внимание на региональные банковские структуры, которые в каждом регионе состоят из трех частей: Сбербанк России выполняет 40-50 % операций, примерно

столько же – филиалы крупных коммерческих банков, а на местные региональные банки в разных регионах приходится от 10 до 30%. Также существует мнение, что первенство Сбербанка на банковском рынке является положительным фактором для региональных банков. Доминирование Сбербанка в банковской структуре регионов сдерживает крупные частные банки от экспансии в регионы. При этом региональные банки за счет своих преимуществ на местном уровне укрепляют свои позиции.

Судя по вышесказанному, нельзя не сказать о важности функционирования региональных банков в банковском секторе РФ. Не следует забывать и том, что данные банки осуществляют свою деятельность, наряду с филиалами крупнейших банков. Местные банки являются необходимым элементом банковской системы. Основное преимущество – близость к местной экономике: они лучше знают деловую репутацию хозяйствующих субъектов, имеют наработанные связи с администрацией, обладают мобильными схемами работы с клиентами. Региональные банки более адекватно оценивают экономическую ситуацию и ее перспективы, обслуживают различные категории клиентов, поддерживают контакт с ними, учитывают их возможности и специфические проблемы.

Региональные банки являются прямым посредником в кредитовании малого и среднего бизнеса. Обусловлено это тем, что кредитным организациям в целях уменьшения рисков по невозврату кредитов следует оценивать не только заемщиков, но и его поставщиков, подрядчиков, покупателей. Безусловно, в данном случае преимущество у местных банков. Ведь у региональных банков имеется больше возможностей для сбора информации о потенциальных заемщиках по сравнению с федеральными банками.

Удержать свои позиции и справиться с конкуренцией региональные банки могут различными методами: близостью к местной администрации, нахождением уникальной клиентской базы, стратегическим партнерством с международными и финансовыми институтами. [1]

Региональные кредитные организации имеют определенные специфические черты, отличные от других. В связи с этим возникает необходимость выделять их как отдельный вид российской банковской системы. Роль местных банков в развитии финансово-кредитной системы отдельно взятого региона невозможно переоценить – именно на них ложится нагрузка по обеспечению региональной экономики как инвестиционными ресурсами, так и денежными средствами, используемыми заемщиками на покрытие кассовых разрывов. Знание особенностей развития местной экономики, в частности, знание клиентов и их потребностей дают региональным банкам конкурентные преимущества перед прочими финансовыми институтами, осуществляющими свою деятельность на данной территории. Клиенты хорошо знают руководителей и служащих банка. Оказываемые услуги и банковские продукты персонифицированы и адаптированы к потребностям клиентов. Практически к каждому из них

региональная кредитная организация имеет возможность подойти индивидуально, совместно разработать условия банковских операций.

Региональные банки готовы кредитовать малые и средние предприятия, финансовое положение которых временно нестабильно, но их акционеры владеют значительным имуществом, и перспективы развития предприятия, с точки зрения руководителя кредитной организации, оптимистичны. Местные банки активно участвуют в программах администрации региона по льготному кредитованию, в социальных программах. Не последнюю роль играет и предвзятое отношение региональных клиентов к московским и иноерегиональным банкам. [4]

Несмотря на эти положительные аспекты, региональные кредитные организации в настоящее время сталкиваются с рядом трудностей. К факторам, затрудняющим их развитие, можно отнести: недостаточную величину собственных средств (капитала) и ресурсной базы; невысокие темпы накопления капитала; ограниченный доступ на рынок межбанковского кредитования и к системе рефинансирования ЦБ РФ; низкий уровень корпоративного управления, снижающий оценку в банковской среде, особенно среди иностранных партнеров, и затрудняющий международное сотрудничество.

Среди угроз, существующих для региональных банков: экспансия филиалов крупных иногородних банков на местные рынки; происходит усиление конкуренции со стороны не только московских, но и дочерних иностранных банков. Наряду с этим, следует отметить расширение масштабов деятельности региональных предприятий, вынуждающее клиентов переходить на обслуживание в филиалы крупных банков. Серьезную угрозу существованию небольших региональных банков создают намерения ЦБ РФ повысить требования к достаточности капитала – это выведет с рынка мультимелкие кредитные организации. Увеличивают банковские риски и геополитические события, которые оказывают значительное влияние на кредитно-финансовый рынок в России, негативно и слабо поддаются прогнозированию.

Развитие региональной банковской системы на современном этапе развития наталкивается на очень серьезные проблемы. Основная из них – неразвитость реального сектора экономики. Важно учитывать, что банк – это лишь обслуживающая структура. Первичен именно реальный сектор, и только если он будет стабильно и динамично развиваться, можно рассчитывать и на развитие региональной банковской системы. Вторая проблема тесно взаимосвязана с первой – недостаточный уровень капитала у региональных банков. Тормозит развитие региональной банковской системы и отсутствие единой, координально не меняющей своих положений в течение длительного времени денежно-кредитной и финансово-кредитной политики.

Большой проблемой для региональных банков остаются новые нормативы ЦБ РФ. Внимание будет обращаться на капитал банков, который

должен быть реальным, сформированным за счет собственных средств акционеров и участников, причем структура собственников должна быть максимально прозрачна и ясна. В настоящий момент региональные банки функционируют в затруднительных условиях, что связано как с нормативами ЦБ РФ, так и с ужесточением конкуренции и региональные банки – это, прежде всего кредитующие учреждения, которые работают с реальной экономикой, и власть должна предоставлять возможности и создавать условия для функционирования надежных, финансово устойчивых региональных банков. Кроме того, сейчас совершенно не систематизирован опыт взаимодействия региональных банков с органами муниципальной региональной власти, в то время как существуют десятки, сотни учреждений, которые за 15 лет существования современной банковской системы достаточно эффективно взаимодействовали с региональной властью, в том числе по обслуживанию бюджета, с депозитами, которые власть размещает на дотационных условиях, по программам, которые реализовывают органы власти через коммерческие банки.

В современных условиях небольшие банки, находясь в неравной конкуренции с крупными по обеспеченности государственными средствами поддержки, нуждаются в особом внимании. Для создания и развития рынка региональных кредитных организаций в первую очередь государство должно понимать его значение и необходимость для социально-экономического развития субъектов Федерации, роста малого бизнеса.

Сегодня многие региональные банки чувствуют себя спокойнее, чем иные достаточно крупные финансовые учреждения, так как у них не было внешних долгов, они не играли на рынке акций. В ноябре и декабре прошлого года прошел пик оттока вкладчиков, начался медленный приток. Конечно, главным образом приток пошел за счет увеличения процентных ставок по вкладам. Именно работа с малым бизнесом, выполняющим свои обязательства более надежно, чем крупный бизнес, позволяет региональным банкам сохранить стабильность.

Перспективы региональных банков гигантские, хотя как ни странно это прозвучит сегодня, когда малым и средним банкам особенно трудно. Собственно, актуальность регионального банкинга давно на практике доказана во всем мире. В связи с этим региональный банкинг не только имеет право на существование, но и попросту необходим отечественной экономике. У региональных банков объем ресурсов для кредитования ограничен объемом привлеченных вкладов. У большинства них нет дешевых денег, как у крупных государственных или коммерческих банков с иностранным капиталом. Создать какой-то новый высокомаржинальный продукт, который при этом будет востребован потребителем, сейчас довольно сложно; все принципиально новое уже придумано. Поэтому в плане борьбы за клиентов, единственный возможный путь развития региональных банков – это сегментация клиентской аудитории по географическому, социальному, профессиональному признакам и минимизация

расходов. То есть эти банки должны быть нацелены на определенную группу клиентов и обрабатывать ее по максимуму, закладывая по возможности расходы в себестоимость продуктов.

Конечно, нельзя отрицать роль крупнейших банков и, прежде всего, с государственным участием в обеспечении темпов роста основных макроэкономических показателей банковской системы страны. Однако следует признать и тот факт, что крупнейшие банки имеют лучшие условия работы, позволяющие им достичь существенных конкурентных преимуществ и обеспечить более высокие, по сравнению с региональными банками, результаты деятельности.

Неоднократно обсуждался вопрос о слиянии региональных банков, создании региональных «супербанков» в целях противостояния натиску крупнейших банков. Одни предполагают, что данная мера является необходимой, другие утверждают о нецелесообразности применения данного метода. Объединившись, региональные банки, проиграют столичным. Они не попадают в прицел конкурентных отношений с крупным капиталом. По нашему мнению, слияние местных банков может привести к потере их преимуществ, как следствие, региональные банки не смогут составить достойную конкуренцию федеральным структурам. Следовательно, нужно ориентироваться именно на сильные стороны региональных банков: доверительные отношения с клиентурой, осуществление эффективного менеджмента, оперативность принятия решений, наработанные связи в регионе, расширение сети отделений, предложение более гибкой и либеральной линейки продуктов, отличающихся от массовых предложений федеральных банков, и учитывающих специфику региона, и т. д. [3]

Еще один важный момент для региональных банков – определение своей ниши. Следует отметить, что очевидной нишей местных банков является бизнес на местном уровне (легкая промышленность, производство стройматериалов, лизинг). Крупные банки не рискуют кредитовать данные отрасли из-за бесперспективности, специфичности. Обслуживание среднего и малого бизнеса также является возможностью успешной деятельности для региональных банков. Сюда относится и кредитование венчурных проектов. Еще один вариант – ориентация на одного или нескольких крупных по местным меркам корпоративных клиентов и связанных с этими клиентами физических лиц.

Все вышесказанное дает нам возможность утвердительно ответить на главный вопрос: «Нужны ли региональные банки экономики современной России?» Этот факт доказывает, что именно региональные банки в большей части ориентированы на обслуживание малого и среднего бизнеса, местных бюджетов и бюджетных предприятий и т. д. То есть это те направления и отрасли, в которых деятельность региональных банков намного эффективнее, чем деятельность «банковских гигантов», которые зачастую оказываются неповоротливыми и медлительными. Региональные банки – неотъемлемая часть банковской системы РФ.

Роль региональных банков в банковской системе России растет с каждым годом. Это связано с несколькими факторами: во-первых, развитие экономики невозможно без представителей только крупного бизнеса. Обязательно присутствие на рынке еще среднего и малого. Во-вторых, у региональных банков очевидны и неоспоримы преимущества – гибкость, индивидуальность, оперативность. Это связано с тем, что «регионалам» более понятны особенности экономического развития конкретного региона, а также потребности его населения, так что репутация создана кропотливым трудом и продолжает расти и поддерживаться, а перспективы развития очень велики.

Для сохранения региональных банков необходимо дифференцировать требования к капиталу в зависимости от размера кредитной организации. В отношении крупных универсальных банков повышение требований к капиталу до 1 млрд. руб., а также переход на международные подходы к расчету его достаточности вполне оправданны.

Однако для банков, деятельность которых сосредоточена на традиционных банковских операциях, а география ограничена рамками региона, эти требования нецелесообразны. Такие кредитные организации должны получать особые лицензии, ограничивающие круг совершаемых ими операций и возможности территориальной экспансии. Чтобы предотвратить использование малых банков в схемах легализации доходов, полученных преступным путем, следует исключить для них возможность работать на валютных рынках, открывать корреспондентские счета за границей и в оффшорах.[2]

В сложившихся условиях высокие требования предъявляются к устойчивости региональных банков, роль которых в развитии экономики должна быть повышена, так как именно в регионах сосредоточены основные возможности развития производительных сил страны. Региональные банки ближе находятся к реальной экономике, их отношения с предприятиями имеют долгосрочную основу, они полнее учитывают интересы небольших производств, без которых сбалансированное экономическое развитие регионов невозможно. Поэтому основные направления деятельности и дальнейшая перспектива развития региональных банков прямо связаны с их активным участием в кредитовании производства, малого и среднего бизнеса, финансовом обеспечении программ экономического развития регионов.

Использованные источники:

1. Дышекова А.А. Инновации как фактор конкурентоспособности коммерческих банков в сборнике: современные аспекты глобализации экономических процессов. Сборник статей Международной научно-практической конференции. Г. Уфа, Республика Башкортостан, 2014. С. 25.
2. Казова З.М. Основные тенденции и проблемы развития банковской системы России в сборнике: Экономическая наука в 21 веке: вопросы теории и практики. Сборник материалов 6-й международной научно-

практической конференции. Махачкала, 2014. С. 61-63.

3.Казова З.М. Эффективность институциональной структуры банковской системы Российской Федерации в сборнике: современные аспекты глобализации экономических процессов. Сборник статей Международной научно-практической конференции. Г. Уфа, Республика Башкортостан, 2014. С. 36.

4.Ханиев Р.Р., Дышекова А.А.Стратегия управления социально-экономическим развитием региона. Экономика и управление. 2009. № 3 S6. С. 26-30.

Алчакова Ф.А.
магистрант 2 года обучения
Институт управления
ФГБОУ ВО «Кабардино-Балкарский государственный
аграрный университет им. В.М. Кокова»
Россия, г. Нальчик

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ

В условиях экономического кризиса государству необходимо организовать защиту интересов и доходности сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий АПК, как основных производителей продовольственных товаров в России. Сегодня особенно актуальным становится проблема аккумуляирования части дополнительного дохода, который образовался в процессе либерализации цен на продовольственные товары, в сфере производства и переработки сельскохозяйственной продукции, а не торговли.

Протекционизм по отношению к отечественным товаропроизводителям в контексте импортозамещения и введенных санкции против России, на сегодняшний день является одним из основных элементов регулирования рыночных отношений в аграрном секторе экономики [2].

Эффективность государственной политики зависит от обоснованного гибкого дифференцированного подхода к регулированию и поддержке продовольственного комплекса. В переходный период государственная поддержка продовольственного комплекса должна иметь селективный характер, не приводящий к разбалансировке рыночных механизмов. Другими словами, государство должно поддерживать прежде всего те организации АПК, у которых более высокая капиталоотдача [1].

Для восстановления паритетности обмена необходимо прямое государственное регулирование цен и тарифов естественных монополий. При формировании закупочных цен целесообразно определить реальные затраты основной массы сельских товаропроизводителей и обеспечить им возмещение издержек на уровне необходимых затрат с помощью специальных государственных дотаций. Мировой опыт показывает, что восстановление уровня 1990 г. производства важнейших продовольственных

товаров и выхода из экономического кризиса нельзя достичь без оздоровления государственной амортизационной политики. При огромном объеме производственных фондов в АПК использование фонда амортизации на инвестиции могло бы стать весьма значительным фактором экономического роста. Вместе с тем средства амортизационного фонда на ряде предприятий АПК используются при попустительстве государства на другие цели, в том числе на личное потребление. Поэтому законодательным актом необходимо запретить всем предприятиям АПК использовать фонд амортизации для потребления в каких-либо иных целях, кроме воспроизводства основных фондов. Это даст возможность иметь реальный фонд возмещения средств труда для проведения активной инвестиционной политики. Для повышения качества продуктов пищевой промышленности в перспективе необходимо следующее: значительное укрепление метрологической службы; включение в стандарты и техническую документацию на используемое в производстве сельскохозяйственное сырье и основные продукты питания показателей, регламентирующих их калорийность; усиление системы ведомственного контроля за пищевой ценностью и безопасностью продуктов питания. Для того чтобы вывести продовольственный комплекс России из кризисного состояния следует сформировать регулируемую рыночную инфраструктуру через создание и поэтапное развитие системы оптовых продовольственных рынков разных уровней. Данную систему необходимо рассматривать как процесс движения продовольственных товаров от товаропроизводителя к потребителю, при регулировании экономических взаимоотношений и цен в соответствии с рыночной инфраструктурой. В странах с развитой рыночной экономикой созданы системы крупной оптовой торговли через оптовые продовольственные рынки, и оптовый покупатель гарантирует сбыт пищевой продукции на экономически приемлемых условиях и даже может быть инвестором производства: чем более развита экономика страны, тем большая доля продовольственных товаров реализуется через оптовые рынки. Главное преимущество такой формы организации в системе товародвижения в том, что она, во-первых, ориентирована на конечного потребителя, его защиту и безопасность; во-вторых, нацеливает товаропроизводителя на рынок и его требования, дает возможность ему планировать свою хозяйственную деятельность, сократить издержки производства и т.д. [3]. Следовательно, создание сети оптовых продовольственных рынков должно стать магистральным путем при переходе к организованному рынку продовольствия и свободной конкуренции. Заполнение внутреннего продовольственного рынка страны импортными товарами создает иллюзию его насыщенности и ослабляет внимание к развитию отечественной пищевой промышленности. Поступление импорта и вытеснение отечественных товаропроизводителей за счет демпинговых цен в любом случае заканчивается ростом последних. Это приводит к усилению дифференциации в уровне потребления продуктов питания различными

слоями населения.

Для улучшения обеспечения населения России продовольствием целесообразно оказывать помощь малообеспеченным слоям населения в виде дотаций. На современном этапе такой способ является более логичным. При этом подходе сокращается разрыв в доходах различных слоев населения, что должно способствовать снижению социальной напряженности в стране и росту спроса на товары. Регулирование товарных рынков необходимо осуществлять преимущественно экономическими методами. Это возможно на основе разработки и реализации федеральных и региональных целевых товарных программ.

Использованные источники:

1. Багова Д.М., Жемухов А.Х. Анализ методов управления материальными затратами в организациях АПК // Управление экономическими системами - №12, 2014 г.
2. Жемухов А.Х., Шогенов А.Б., Унежева А.Х. Оценка конкурентоспособности агропромышленного производства // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий - №7, 2006 г.
3. Жемухов А.Х., Хамурзов З.Г. Механизм формирования маркетингового потенциала предприятия АПК / Тенденции развития экономики и менеджмента. Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. - Казань, 2014.

*Алчакова Ф.А.
магистрант 2 года обучения
Институт управления
ФГБОУ ВО «Кабардино-Балкарский государственный
аграрный университет им. В.М. Кокова»
Россия, г. Нальчик*

МОНИТОРИНГ МЕТОДОВ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ РЫНКА ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ

Выбор метода прогнозирования рынка продовольственных товаров зависит от цели прогноза, периода его упреждения, уровня детализации и наличия исходной (базисной) информации. Если прогноз возможной продажи продовольственных товаров осуществляется для определения перспектив развития розничной торговой сети, то могут использоваться более грубые, оценочные методы прогнозирования. Если же он применяется для обоснования закупки конкретных продовольственных товаров на ближайший месяц, то следует использовать более точные методы. Если имеются данные о спросе за последние несколько лет, а также материалы, характеризующие изменение факторов, формирующих спрос, то можно использовать надежные методы прогнозирования.

Прогнозы продовольственного рынка могут классифицироваться по нескольким признакам.

По времени упреждения они делятся на краткосрочные, среднесрочные

и долгосрочные.

По товарному признаку различают прогнозы рынка: конкретной пищевой продукции, вида продукции, товарной группы.

По региональному признаку осуществляют прогнозы рынка для: конкретных потребителей, административных районов, крупных регионов, страны в целом.

По сущности применяемых методов выделяют группы прогнозов, основой которых являются: экстраполяция ряда динамики, коэффициенты эластичности спроса, цен и товарного предложения, многофакторные регрессионные модели.

Экстраполяционные модели дают хорошие результаты только на ближайшую (один-два года) перспективу. Продление сложившихся в отчетном периоде тенденций снижения (роста) среднедушевых объемов потребления отдельных видов продовольственных товаров на более отдаленную перспективу может привести к абсурдным результатам.

Если в качестве фактора, определяющего спрос, принять доходы в расчете на душу населения, то на основе отчетных данных нетрудно вычислить коэффициенты эластичности по любому продукту. Учитывая, что спрос формируется в основном под влиянием изменения доходов и цен, можно прогнозировать коэффициент эластичности от изменения этих факторов.

Прогнозирование спроса можно осуществлять на основе однофакторных моделей. Их целесообразно использовать при необходимости учета влияния важнейшего фактора на спрос. Например, при стабильном уровне цен определяют зависимость спроса на пищевую продукцию от изменения доходов населения.

В переходный период при усилении дифференциации доходов населения целесообразно использовать для прогнозирования спроса многофакторную регрессионную модель. Ожидаемый спрос на пищевую продукцию определяется подстановкой в уравнение регрессии прогнозных значений факторов.

Изучение спроса методом многофакторного прогнозирования базируется на сведениях о реализованном спросе (продаже отдельных видов продовольственных товаров) и формирующих его факторах (доходы, цены, состав населения и др.) за каждый анализируемый год в целом по стране или в территориальном аспекте. Для оценки перспектив насыщения продовольственного рынка за счет отечественных товаропроизводителей необходимо определить возможное производство продовольственных товаров и сравнить с потребностью в них, используя балансовые модели. Предложение пищевой продукции на продовольственном рынке формируется из продукции, произведенной в стране (регионе), за ее пределами (импорт продукции) и товарных запасов.

В современных условиях хозяйствования объем выработки пищевой продукции формируется двумя способами, а именно путем: заключения

пищевыми предприятиями прямых договоров на поставку продукции; доведения до предприятий заказа на поставку продукции для государственных нужд [2]. Кроме того, часть пищевой продукции, произведенной сверх заказа государства и прямых договоров, предприятия могут реализовать на свободном рынке. Следовательно, в процессе прогнозирования развития продовольственного рынка необходимо учитывать сдвиги в структуре реализации продукции.

На большинстве товарных рынков России кривые предложения и спроса претерпевают время от времени определенные изменения. Доход потребителей меняется по мере экономического роста. Аналогичным образом время от времени меняются размер заработной платы, цены на сельскохозяйственное сырье и продовольственные товары, что в значительной мере влияет на предложение продовольственных товаров.

На объем предложения также большое влияние оказывает научно-технический прогресс. Он позволяет снижать издержки производства и изменять объем предложения продовольственных товаров [1]. Иногда повышение технического уровня становится единственным путем, с помощью которого пищевое предприятие может увеличить свою прибыль. Спрос населения и его доходы определяют в конечном итоге производственную программу, количественные характеристики и качество пищевой продукции предприятий.

Прогнозы потребления и производства, разрабатываемые для рынка конкретной пищевой продукции, были бы неполными и в конечном итоге менее обоснованными, если бы при оценке размеров будущего спроса не учитывалась возможность частичного его удовлетворения путем импорта. Кроме того, нередко даже в условиях перехода к рынку часть произведенной пищевой продукции поставляется на экспорт. Поэтому прогнозы импорта и экспорта позволяют внести важные коррективы в результаты прогнозирования спроса (потребления) и производства на внутреннем продовольственном рынке.

Вместе с тем, когда речь идет о стране, являющейся по ряду продовольственных товаров крупным потребителем, прогнозы импорта приобретают самостоятельное практическое значение [3].

Успешное решение вопросов, связанных с прогнозированием импорта, требует особенно тщательной оценки перспектив развития отдельных отраслей пищевой промышленности, определения приоритетных направлений по выводу ее из кризисного состояния.

Для динамично развивающегося продовольственного рынка характерно явление цикличности, т.е. повторяемости тенденций и интенсивности развития. Сезонные колебания рынка обусловлены сезонностью сельскохозяйственного производства, сезонно-климатическими изменениями потребностей и т.п. Сезонные изменения спроса и предложения охватывают далеко не все продовольственные товары, но для многих из них характерен значительный размах сезонных колебаний.

Причем сезонность различных товаров имеет свои особенности. Это создает ряд экономических и организационно -технологических проблем: образование сезонных товарных запасов, неравномерности нагрузки на работников торговли и торговое оборудование, простои транспортных средств и т.д. В связи с этим необходимо прогнозирование сезонности продаж продовольственных товаров выполнять с использованием методов математической статистики.

Для моделирования повторяемости сезонных волн целесообразно использовать формулу гармоники Фурье. Основным методом определения неизвестных параметров является широко используемый в статистике метод наименьших квадратов, минимизирующий функцию.

Определение сезонной компоненты является частным случаем гармонического анализа, при котором период колебания равняется 12 месяцам. Коэффициенты Фурье определяются с применением формул Бесселя:

Использование модели сезонной волны позволяет определить объемы продаж продовольственных товаров на ближайшую перспективу по месяцам.

Таким образом, выбор экономически обоснованного метода прогнозирования рынка продовольственных товаров позволит повысить эффективность расчетов в сфере планирования развития данного сектора экономики.

Использованные источники:

1. Буздов З.З. Разработка критериев оценки эффективности агробизнеса // Экономика и социум. – Саратов.: ООО «ИУи СЭР», 2014г. - №2-3(12), с.185-188
2. Жемухов А.Х., Шогенов Б.А. Стратегия развития АПК в рыночных условиях хозяйствования // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – Кисловодск.: «КИЭиП», 2006г. - №5, с.19-21
3. Жемухов А.Х., Хамурзов З.Г. Некоторые аспекты прогнозирования спроса на агропромышленную продукцию // Актуальные вопросы в научной работе и образовательной деятельности. Сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 11 частях. - Тамбов.: изд. ООО «Консалтинговая компания Юком», 2014г.- с.65-67

*Антонова Н.Б., к.э.н.
доцент, профессор
кафедра теории и практики государственного управления
Академия управления при Президенте Республики Беларусь
Республика Беларусь, г. Минск*

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ БЕЛОРУССКОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация: в статье определены основные направления повышения эффективности государственного управления с учетом специфики экономического развития страны. Сделан вывод о необходимости внесения изменений в процесс планирования и прогнозирования.

Ключевые слова: государственное управление, эффективность, организационная структура.

На рубеже новой пятилетки, Республика Беларусь, являясь самостоятельным, суверенным и независимым государством, с принципиально новых позиций решает целый комплекс задач, связанных с ее продвижением по пути динамичного социально-экономического развития. При этом ключевой является задача совершенствования государственного управления, которое предопределяет результативность развития страны, эффективность социально-экономических преобразований, используя для этого новейшие механизмы и средства, адекватные быстро изменяющейся внешней и внутренней среде.

Сложившееся на сегодняшний день государственное управление белорусской экономикой, сформированное системно как в макроэкономическом (создание условий для стабильного развития), так и институциональном (изменении роли государства в экономике, формирование базовых институциональных основ рыночного развития) и социальном (повышение социального качества экономики) аспектах, до недавнего времени обеспечивало сбалансированность государственных и рыночных функций, сохраняя разумное соотношение рыночных механизмов и государственного регулирования. Оно обеспечивало выход на заданные параметры, определяющие развитие белорусской экономики.

Действующая система государственного регулирования экономики построена исходя из ряда объективных требований (принципов): адекватности, комплексности, целостности, а также на общих принципах государственного управления – единства экономики и политики, единства централизации и самостоятельности, научности, эффективности, сочетания общих и локальных интересов. Для нее характерны: организованность, иерархичность и многоуровневость, непрерывное единство с внешней средой.

Однако при положительной оценке сложившейся в Республике

Беларусь системы государственного управления экономикой в целом все более актуальной становится проблема ее дальнейшего совершенствования и повышения эффективности.

Развитие и совершенствование сложившейся в республике системы государственного управления следует рассматривать как объективный и непрерывный процесс, предопределенный изменяющимися политическими, социальными, экономическими и технологическими условиями развития страны. Сегодняшняя система государственного управления должна соответствовать более высоким требованиям к таким ее характеристикам, как целенаправленность, экономичность, качество и эффективность управляющего воздействия. Она должна обладать отлаженным механизмом взаимодействия ее органов, гибкостью и оптимальностью управленческой структуры в целом и входящих в нее звеньев.

Сохраняя за собой роль активного участника в регулировании рыночной экономики, государство должно снижать свое присутствие в ряде секторов экономики, сокращать свое регулирующее воздействие на те ее сферы, где более эффективна конкуренция. Это требует снижения высокой степени административного управления производственно-хозяйственной деятельностью субъектов хозяйствования. Сегодня руководители министерств, концернов должны уйти от функции управления хозяйственной деятельностью подведомственных организаций. Их основная цель – стратегическое регулирование всей отрасли, создание условий для успешного функционирования всех субъектов хозяйствования независимо от формы собственности и ведомственной подчиненности.

Для решения этих вопросов требуется дальнейшая оптимизация функций и организационной структуры государственного управления. Этой проблеме в республике уделяется особое внимание. Достаточно отметить, что с 1991 года организационная структура государственного управления несколько раз претерпевала определенные изменения, синхронизированные с процессом структурных преобразований при четко выработанных приоритетах.

Условно можно выделить пять этапов реформирования организационной структуры государственного управления. На первых двух этапах реформирования органов государственного управления (первый 1991–1994 гг.; второй – 1994–1995 гг.) были заложены правовые основы функционирования суверенного государства, сформирован принципиально новый политический уровень системы государственного управления, основанный на реализации принципа разделения властей: введен институт президентства, сформирован двухпалатный Парламент, Конституционный суд.

Итогом третьего этапа (1996–2001 гг.) стала система органов государственного управления, построенная по функционально-отраслевому и территориальному принципам, что обеспечило восстановление и укрепление управленческой вертикали, повышение уровня управляемости

важнейшими сферами жизни общества и государства и создание функциональных структур, реализующих реформирование экономики.

На четвертом этапе изменения коснулись в большей мере экономической сферы. Были сформирована трехуровневая система государственных органов (министерства, государственные комитеты, государственные организации, подчиненные Правительству), произошли изменения в их компетенции.

В 2006 году (начало пятого этапа) дальнейшее совершенствование организационной структуры было связано с упразднением лишних управленческих звеньев, переходом на двухуровневую систему органов государственного управления, исчезли комитеты при Правительстве. Система стала менее затратной.

Эта структура функционирует и сегодня, но в ней все более проявляются определенные противоречия и недостатки. Это касается параллелизма и дублирования управленческих функций, соотношения территориальных и отраслевых начал в управлении, кадровом обеспечении, что делает объективно необходимым совершенствование государственного управления, повышение его эффективности. Это предопределяет и изменяющаяся структура экономики, в которой все более значимую роль играет негосударственный сектор, малый и средний бизнес, что влечет за собой необходимость изменения организационных форм управления, создания благоприятных условий для активизации предпринимательской деятельности. Для этого требуется предоставление все большей свободы субъектам хозяйствования в принятии управленческих решений, реализации их инициатив, а также создание равных условий для государственных и частных организаций. Требуется реализации комплекса мер по основным направлениям регулирования предпринимательской деятельности, в числе которых: имущественное обеспечение; финансово-кредитная поддержка; налоговые отношения; ценообразование; инвестиционная и инновационная деятельность; совершенствование административных процедур; контрольно-проверочной деятельности; повышение кадрового потенциала малых и средних предприятий. Кардинального упрощения требует такой важнейший институт, определяющий конкурентную среду, как налоговая система.

Для решения этих проблем необходимо:

- передать отдельные функции и полномочия от центральных органов государственного управления органам местного управления и самоуправления;
- разграничить функции и полномочия между исполнительными и распорядительными органами областного, базового и первичного уровня с усилением их роли и ответственности за результаты социально-экономического развития на соответствующих территориях;
- исключить излишние звенья и минимизировать затраты на осуществление управленческих функций;

- осуществлять дальнейшее формирование государственных органов сугубо на функциональной основе, что позволит исключить в управленческой деятельности использование узкоотраслевых интересов;
- усовершенствовать организационную структуру отраслевых органов управления.

Важным направлением повышения эффективности государственного управления является развитие форм и механизмов взаимодействия органов управления с различными общественными и политическими формированиями, представителями бизнес - среды на основе их активного участия в решении государственных и общественных задач. Здесь важным является нахождение точек соприкосновения, форм и механизмов взаимодействия государства и бизнеса. Это касается взаимодействия органов как законодательной, так и исполнительной власти с представителями бизнес-среды на стадии формирования экономической политики государства, при решении государственных задач, решении вопросов инвестиционного взаимодействия власти и бизнес на стыке их интересов и т.д.

Развитие институциональных основ рыночного хозяйства предопределяет необходимость расширения применения экономических методов и инструментов в системе государственного управления национальной экономикой. Основанные преимущественно на экономических интересах и рыночных принципах саморегулирования, экономические методы должны широко внедряться в различных отраслях и сферах экономики и, в первую очередь, в инновационных, высокотехнологичных, наукоемких отраслях, импортозамещающих и экспортоориентированных производствах, сфере услуг, транспортном и агропромышленном комплексе, банковской сфере, жилищном строительстве и т.д.

Учитывая возрастающую значимость в развитии мировой экономики крупных корпораций, для Республики Беларусь также важным направлением совершенствования государственного управления должно стать создание крупных интегрированных и корпоративных структур в реальном секторе экономики. В качестве таковых могут выступать государственные производственные, научно-производственные объединения, другие виды объединений, а также финансово-промышленные группы и иные хозяйственные объединения.

Все большее влияние на совершенствование системы государственного управления в Республике Беларусь должны оказывать современные технологии управленческой деятельности на основе компьютерно информационных сетей, эффективном использовании информационных ресурсов.

Рассматривая основные направления повышения эффективности государственного управления белорусской экономикой, следует особо отметить систему планирования и прогнозирования социально-

экономического развития Республики Беларусь, которая на современном этапе подвергается существенным изменениям.

Действующая система государственного планирования и прогнозирования была создана и адаптирована к экономике переходного периода. Она учитывала условия и специфику белорусской экономики на этапе становления и развития рыночных отношений.

Порядок разработки и содержание государственных прогнозных документов были определены Законом Республики Беларусь от 5 мая 1998 г. № 157-З «О государственном прогнозировании и программах социально-экономического развития Республики Беларусь», а также Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 20 августа 1998 г. № 1321 «О мерах по реализации Закона Республики Беларусь «О государственном прогнозировании и программах социально-экономического развития Республики Беларусь».

До настоящего времени действующая система планирования и прогнозирования вполне оправдывала себя и республика поступательно развивалась, занимая свое достойное место в мировом пространстве. Однако на современном этапе ситуация существенно изменилась, все больше стали проявляться негативные тенденции в развитии нашей экономики, что обусловлено влиянием как внешних, так и внутренних факторов, появлением новых вызовов и угроз. Это требует быстрого реагирования на изменяющуюся экономическую ситуацию, чего уже не обеспечивает действующая система планирования и прогнозирования.

В новых условиях система планирования и прогнозирования нуждается в повышении гибкости и эффективности, в упорядоченности, согласованности и соподчиненности плановых и прогнозных документов, в их увязке как по целям, так и срокам (долго-, средне-, краткосрочная), по иерархическим уровням (республиканские, региональные, отраслевые).

Объективная необходимость совершенствования действующей системы планирования и прогнозирования в Республике Беларусь обусловлена также ориентацией на согласованную макроэкономическую политику между государствами-членами Единого экономического пространства, на углубление интеграционных процессов между странами в рамках ЕАЭС, их эффективное взаимодействие, что обуславливает необходимость выработки общих принципов и ориентиров для разработки плановых и прогнозных документов, отражающих социально-экономическое развитие государств.

Решение этих вопросов должно найти отражение в Законе Республики Беларусь «О государственном индикативном планировании социально-экономического развития Республики Беларусь», проект которого уже подготовлен и прошел обсуждение. Этот Закон должен обеспечить повышение эффективности системы планирования и прогнозирования, и оперативное реагирование на влияние как внутренних, так и внешних факторов.

Но, безусловно, решение вопросов, связанных с повышением эффективности системы государственного управления невозможно без формирования высокопрофессионального и эффективно работающего на всех уровнях управления кадрового потенциала. Для чего необходимо совершенствование института государственной службы, совершенствование всей системы подготовки, переподготовки и повышения квалификации управленческих кадров.

Комплекс выделенных мер, будет способствовать успешному выполнению возложенных на органы государственного управления функций и повышению эффективности управленческой деятельности.

Использованные источники:

1. О государственном прогнозировании и программах социально-экономического развития Республики Беларусь: Закон Республики Беларусь, 5 мая 1998 г., № 157-З // Эталон – Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2014.
2. О мерах по реализации Закона Республики Беларусь «О государственном прогнозировании и программах социально-экономического развития Республики Беларусь»: Постановление Совета Министров Республики Беларусь, 20 августа 1998 г., № 1321 // Эталон – Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2014.

*Апсаликова Е.А.
студент 4 курса
кафедра ГМУ и Права
Кутлиярова Р.Ф., к.юр.н.
старший преподаватель
ФГБОУ ВО БГАУ
Россия, г. Уфа*

ГРАЖДАНСКИЙ БРАК: ИМЕЕТ ЛИ МЕСТО БЫТЬ В НАШЕМ ОБЩЕСТВЕ?

Совместное проживание пары до вступления в брак в последнее время является одним из самых спорных вопросов семейных отношений.

В семейном праве брак – это добровольный, равноправный союз женщины и мужчины, заключаемый для создания семьи и порождающий взаимные права и обязанности супругов. Брак заключается в органах записи актов гражданского состояния (ЗАГС) [6, с.102]. В современном обществе актуальное значение приобретает так называемый «гражданский брак». В юридическом плане «гражданский брак» - это брак, оформленный в соответствующих органах государственной власти без участия церкви [6, с.174].

Таким образом, брак и гражданский брак с точки зрения юриспруденции имеют единую составляющую. Однако термин «гражданский брак» в обыденной жизни означает именно совместное проживание мужчины и женщины, не зарегистрированное ни органами

государственной власти, ни церковью. Что на юридическом языке именуется как «фактический брак» [5].

Растущая популярность незарегистрированных брачных союзов в молодежной среде делает изучение данного типа отношений и мнений о нем разных людей все более актуальным [4].

Изменения брачных практик – важный аспект социальной динамики в целом. Они показывают, как меняются в современном мире и в российской жизни институты брака, семьи, родства, связанные с самыми разными институтами общества, включая государство. При этом взгляд на брак и конкретный брачный опыт составляют существенную часть личности и жизненного пути каждого индивида [4].

За последние десятилетия, указанные тенденции не претерпели принципиальных изменений, итоги Всероссийской переписи населения 2010 г. продемонстрировали увеличение количества как незарегистрированных браков, так и внебрачных рождений, но и имеющиеся в настоящее время статистические данные, обуславливающие необходимость всестороннего анализа причин и следствий, все более широкого распространения неформальных семейных союзов, а также связанных с ними многочисленных теоретических и практических проблем. Эти проблемы, а также понятие, сущность и признаки незарегистрированных браков активно обсуждаются представителями не только юридической, но и других наук, и выдвигаемые ими подходы отличаются большим многообразием [2].

Проблема гражданских браков, по-разному, оценивается самой молодежью и обществом. В сознании, значительной части молодежи сформировалось представление, что прежде, чем создать семью и узаконить отношения, необходимо пожить в гражданском браке и проверить отношения на крепость, попробовать совместный быт, хозяйство, а также быть уверенным в недопущении в ошибку выбора партнера. К сожалению, нет статистики, которая показывала бы, какое количество браков распадается среди тех людей, которые до этого жили в гражданском браке. Но в общественном мнении бытует представление, что разводятся больше те, кто жил в гражданском браке [3].

Получается, что для молодежи зарегистрированный брак соответствует определенному уровню материального благосостояния и социального статуса, а брак как таковой соответствует взаимной привязанности супругов. В то время, как для представителей старшего поколения сначала необходима официальная регистрация, а потом «строительство семьи». В соответствии с такой точкой зрения, без регистрации партнеры «не совсем вместе» и семью не строят или делают это врозь. Согласно этой позиции, официальный брак ассоциируется с экономической и статусной функциями семьи. Это можно объяснить тем, что данные функции семьи, по-видимому, важнее всего для государства, дающего санкцию на брак [4].

Признаются определенные правовые последствия, характеризующиеся непрерывным и устойчивым ведением совместной жизни, распространением

в России незарегистрированных браков. Целесообразность такого решения представляется бесспорной, так как игнорировать обширный спектр вопросов, возникающих в связи с отсутствием правового признания фактических семейных союзов миллионов граждан – значит пренебрегать конституционным положением о том, что семья, материнство и детство находятся под защитой государства (часть 1 статьи 38 Конституции России) [2].

Подытоживая сказанное, отметим, что волеизъявление двух людей жить совместно без записи в органах ЗАГС имеет место быть в нашем обществе и число таких союзов неумолимо растет. Чем же поможет закон в таком случае? Гражданским супругам положены большинство выплат, связанных с рождением ребенка, которые получают и официальные супруги, поскольку данные выплаты предназначены именно родителям ребенка. Также следует отметить, что закон, хотя и не одобряет «фактический брак», однако содержит определенные механизмы, позволяющие защитить права граждан, вступающих в подобного рода семейные отношения, а также права внебрачных детей [1].

Использованные источники:

1. Балабанова, О.Н. Быть ли гражданскому браку? [Текст] / О.Н. Балабанова // Проблемы современной науки и образования. – 2014. - №6 (24). – С. 32-34.
2. Михайлова, И.А. Гражданские браки: правовая неопределенность и практические проблемы [Текст] / И.А. Михайлова // Юридическая наука. Серия, Государство и право. Юридические науки. – 2011. - №2. – С.40.
3. Попова, И.В. Гражданский брак как социальная проблема [Текст] / И.В. Попова, А.А. Касаткин // Социология. Серия, Вестник КГУ им. Н.А. Некрасова. – 2013. - №1. – С.207-209.
4. Разумова, И.А. Способы интерпретации фактического брака [Текст] / И.А. Разумова, Т.С. Левенец // Труды Кольского научного центра РАН. Серия, Государство и право. Юридические науки. – 2010. - №2. – С. 24-39.
5. Смирнова, Т.Е. Исследование отношения молодежи к гражданскому браку [Текст] / Т.Е. Смирнова, М.В. Данилова // Молодой ученый. – 2014. - №3. – С. 1021-1024.
6. Юридический словарь [Текст] / под ред. А.Н. Азрилияна. – М.: Институт новой экономики. – 2013. – 1152 с.

*Арабаджиева С.У.
студент 4 курса*

*ГБОУВО РК Крымский инженерно-педагогический университет
Республика Крым, г. Симферополь*

РАЗВИТИЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Особенностью современного этапа глобализации мировой экономики является рост уровня интернационализации инновационных процессов и углубление международного научно-технического сотрудничества. Данные

тенденции влияют на стратегии инновационного развития отдельных стран и регионов мира, вынуждают государства двигаться по инновационному пути развития. При этом следует учитывать, что национальная инновационная система формируется из инновационных систем регионов, что особенно важно для больших стран, таких, как Российская Федерация. Уровень и темпы инновационного развития регионов вносят свой вклад в инновационное развитие страны в целом, подчиняясь закону синергии. В связи с тем, что научно-технический прогресс стремительно движется вперед, а уровень инновационности экономики определяет конкурентоспособность страны в средне- и долгосрочной перспективе, важным приоритетом социально-экономического развития является усовершенствование региональной инновационной системы как компонента национальной инновационной системы.

Вопросы обеспечения развития как национальной, так и региональной инновационной систем находятся в фокусе внимания ряда ученых, среди которых следует выделить З.О. Адаманову, В.С. Белозубенко, Л.А. Горюнову, В.Б. Дзобелову, Н.М. Дегтяреву, С.П. Лапаева, Д.Г. Лукьяненко, А.В. Олисаеву, Н.Я. Петракова. Вклад в изучение особенностей и перспектив инновационного развития Крыма и его влияния на социально-экономические показатели региона внесли А.Р. Ваниева, В.В. Верна, З.А. Мухамедова, Э.А. Хаирова.

Вместе с тем, в условиях ужесточения конкуренции на мировом рынке и дальнейшего развития НТП актуальной остается задача разработки комплекса мер по ускорению инновационного развития на уровне регионов, в частности, в Республики Крым.

Целью исследования является разработка научно-практических рекомендаций по развитию региональной инновационной системы Республики Крым с учетом условий глобализации.

Особое значение региональные инновационные системы приобретают в условиях глобализации. В современной экономике регионы приобретают большую административную и хозяйственную самостоятельность, становятся актором международной экономической деятельности. Главным предназначением любых инновационных систем является обеспечение взаимодействия субъектов инновационной деятельности. При этом региональная инновационная система должна создавать условия как для запланированных, так и для незапланированных взаимодействий, которые должны перерасти в постоянную и глубокую кооперацию.

В глобальном экономическом пространстве и его инновационной системе в настоящее время происходят кардинальные изменения, сущность которых заключается в том, что ускоряющимися темпами растет интенсивность инновационных процессов, сокращаются сроки создания инноваций, разработчиками и потребителями становятся новые участники инновационной деятельности и экономического пространства, меняются их отношения и, соответственно, содержание функций управления. В качестве

субъектов инноваций выступают субъекты хозяйствования на макро-, мезо- и микроуровнях. Осознание необходимости выбора инновационного пути развития все больше актуализируется и приводит к выбору адекватных методов управления данным процессом, как в стратегическом, так и оперативном аспекте [1, с. 491].

Основным регулятором инновационного развития выступает совокупность экономических методов управления с приоритетом планирования. Являясь исходной функцией процесса управления и экономическим методом управления, планирование, в данном контексте, предполагает разработку целевой подсистемы, включая цель, «дерево целей», стратегию, политику, программы и тактику инновационного развития на уровне стратегического управления. Ее главной задачей является реальное превращение инновационного потенциала и его составной части интеллектуального капитала в основной фактор, обеспечивающий переход экономической системы мезоуровня на инновационный путь развития [2, с.96].

Управление инновационной деятельностью должно реализовываться через современные, адекватные и рациональные методы управления, которые позволят оптимизировать разделение и кооперацию управленческих функций, достичь целей инновационного развития региона, согласовать интересы всех участников инновационной системы и территории.

Республика Крым является регионом со значительным инвестиционным и инновационным потенциалом, что подтверждается высокими значениями таких показателей: количество образовательных и исследовательских учреждений, численность научных и научно-педагогических кадров, уровень образованности населения. Учебные заведения обеспечивают профессиональными кадрами практически все отрасли экономики. Система образования на полуострове представлена развитой сетью учреждений: 10 образовательных организаций высшего образования, 27 профессионально-технических и около 586 общеобразовательных школ. Научно-техническую деятельность осуществляют более 112,4 тыс. человек в 33 научных, научно-исследовательских, проектных и конструкторских институтах и бюро, исследовательских экспериментальных станциях [4].

Однако, несмотря на это, уровень инновационной активности остается на низком уровне. По данным статистики по итогам 2013 года предприятия, занимающиеся инновациями, составляли 15,2% от общего числа предприятий материальной сферы экономики Крыма. Внедряли инновации 27 промышленных предприятий (8,2% общего количества обследуемых) пищевой промышленности, машиностроения и химической промышленности. Большая часть данных предприятий расположена в таких городах, как Симферополь, Феодосия и Красноперекоск [4].

На общенациональном уровне удельный вес предприятий внедряющих инновации в целом по Крымскому федеральному округу составил 9,6%. По

республике Крым этот показатель составил 11,5%, а в городе Севастополь – 4,8% [5].

Для обеспечения развития Республики Крым необходим переход на инновационный путь развития, выведение региона в число ведущих отечественных экономик с высоким уровнем благосостояния, развитой инфраструктурой, существенной долей высокотехнологичного сектора. Необходимыми условиями реализации данных задач являются масштабные инвестиции в производства, в новые технологии, в обучение.

В Республике Крым необходимо стимулирование исследовательской деятельности и инновационного развития в высшем образовании, финансовая поддержка в реализации программ развития, включая создание инновационной инфраструктуры и развитие исследовательской деятельности. Для эффективной исследовательской деятельности в области инновационного развития региона необходимо привлечение к работе в крымских вузах ученых с мировым именем, а так поддержка кооперации вузов с предприятиями и дальнейшему развитию вузовской инновационной инфраструктуры [2, с.10].

Реализация инновационного потенциала Республики Крым является основой для ускорения экономического развития региона и требует решения ряда задач (рис. 1.).

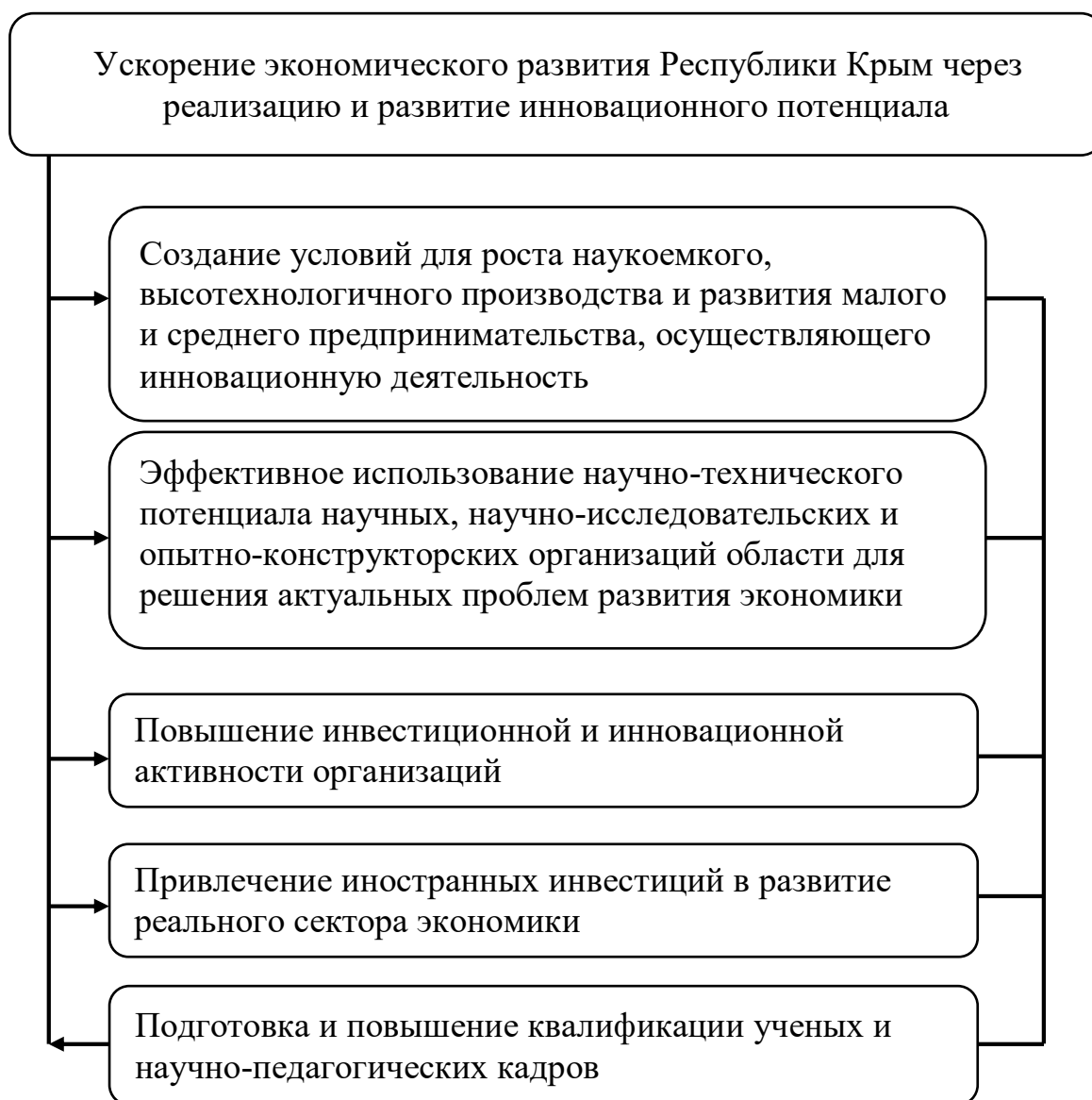


Рис. 1. Комплекс задач по реализации инновационного потенциала Республики Крым

Таким образом, в рамках усовершенствования модели инновационного развития необходимо повышать конкурентоспособности экономики РК на основе инновационно-инвестиционной модели экономики, социально сбалансированной и экологически-ориентированной политики опережающего развития, создание на территории РК благоприятной среды для развития бизнеса и инвестиционного климата. Также необходимо достижение нового качества экономического роста за счет перехода к инновационно-инвестиционной модели, внедрения наукоемких технологий, инноваций, других составляющих «экономики знаний». Еще одним важным компонентом является эффективное использование всех видов имеющегося местного территориального потенциала и повышение инновационной активности региона.

Использованные источники:

1. Cooke Ph. Regional Innovation Systems: Institutional and Organizational Dimensions / Ph. Cooke, G.M. Uranga, G. Etzebarria // Research Policy. – 1997. – № 26 (4-5). – p. 560
2. Инновационная деятельность промышленных предприятий / Экономический доклад // ГУ статистики в АР Крым. – Отдел статистики науки, инноваций и обследовании предприятий сферы услуг. – Симферополь, 2010.
3. Егорова, М.В. Инновационная система региона: базовые модели анализа и направления развития / М.В. Егорова // Вестник Казан. технол. ун-та. – 2009. – № 1. – с. 459.
4. Инновационное развитие Республики Крым / Инвестиционный портал Крыма. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://invest-in-crimea.ru/show_content.php?alias=innovations&mid=1&m2=38]
5. Федеральная служба государственной статистики. Статистика инноваций в России. Официальный сайт. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.gks.ru

Арашин С.Н.

старший преподаватель

*кафедра гуманитарных и естественных дисциплин
ПГНИУ*

филиал в г. Березники Пермского края

Арашина А.С.

студент

институт философии СПбГУ

КОММУНИКАТИВНАЯ КОМПЕТЕНТНОСТЬ КАК МЕХАНИЗМ ПРОФИЛАКТИКИ КОНФЛИКТОВ НА ОСНОВЕ ЯЗЫКОВЫХ И КУЛЬТУРНЫХ ОТЛИЧИЙ

В статье рассматриваются вопросы формирования коммуникативных компетенций у студентов неязыковых специальностей вузов как средства профилактики и предотвращения конфликтов на основе языковых и культурных отличий.

Ключевые слова: *компетентность, коммуникативность, коммуникативная компетенция, студенты неязыковых специальностей, языковая среда, конфликты.*

Современному специалисту необходимо обладать умением решать разнообразные проблемы как практического, так и теоретического характера. Таковы требования работодателя и в целом общества. Работник - профессионал помимо видения профессиональной и экономической перспективы, конкурентоспособности должен иметь представление о национально-этнических культурных традициях и общечеловеческих ценностях. Это касается как профессионалов, работающих среди носителей

родного языка, так и тех кто, в силу необходимости, вынужден жить и работать в чужой языковой среде. Эти требования обусловлены глобальными изменениями во всех сферах общественной жизни и необходимостью, свести к минимуму возможность возникновения конфликтов на основе языковых и культурных отличий. Глобальные социальные трансформации вызвали необходимость интеграции национальных организаций и учреждений в международное образовательно-профессиональное пространство. Подобные изменения стали катализатором процесса более тесного взаимодействия представителей разнообразных культур. Появилась потребность корректировки процесса подготовки будущих профессионалов. Корректировки, которая позволила бы изменить взгляды на цель и качество образования. Возросла роль научно-исследовательской деятельности в учебном процессе, что в свою очередь привело к осознанию того, что «современное исследование невозможно без обращения к научной, научно-популярной и иной литературе по изучаемой проблеме. Оно немыслимо без анализа данных, сведений из различных источников...» [1]. То есть «важнейшим критерием эффективности педагогического мастерства преподавателя вуза является способность вовлечь обучающихся в научно-исследовательскую деятельность, которая является важным фактором формирования у студентов исследовательских компетенций»[1]. Изменившиеся требования к образовательному процессу, его качественными результатами предопределили обращение к понятиям «компетентность» и компетентностный подход. Компетентностный подход стал одним из ключевых в практической педагогике. В соответствии с ним главной целью системы образования должно стать развитие и воспитание компетентной личности. Под компетентностью необходимо понимать «общую способность и готовность личности к деятельности, основанные на знаниях и опыте, которые приобретены благодаря обучению, ориентированные на самостоятельное участие личности в учебно-познавательном процессе, а также направленные на ее успешное включение в трудовую деятельность» [8, с. 59]. Но воплощать требования, предъявляемые к образованию, весьма сложно при опоре лишь на инструментарий специальных предметов, поскольку они, не способны в полном объёме обеспечить формирование и развитие целой группы компетентностей. Речь идёт о таких компетентностях как межкультурная, информационная, коммуникативная, и др. Становится актуальной задача активизации применения средств и педагогического потенциала дисциплин гуманитарного и социального цикла, в целях формирования компетентностей у студентов вузов неязыковых направлений. Иностранный язык вполне способен сыграть ведущую роль в развитии компетентностей коммуникативного характера у будущих специалистов. Особенно учитывая тот факт, что коммуникативная компетентность выступает в качестве ключевого компонента выстраивания траектории профессионального роста и самосовершенствования личности. Вследствие этого возникла потребность в

изменении подходов к изучению иностранных языков. Данная потребность подталкивает к активному внедрению в образовательный процесс компонентов педагогики сотрудничества [4], личностно [5] и профессионально ориентированных технологий и методик. Для стимулирования и создания мотивации студентов нужно нацеливаться на профессиональную сферу деятельности будущего работника. В этом случае важен учёт тенденций связанных с профессиональной глобализацией, что обуславливает необходимость качественного овладения иностранными языками, как для получения специализированных знаний, так и для поддержания конкурентоспособности игроков глобального трудового рынка. Таким образом, наблюдается тенденция актуализации процесса освоения иностранных языков в контексте формирования коммуникативной компетенции, которая представляет собой, прежде всего, способность брать в расчёт в процессе вербального взаимодействия контекстовое соответствие языковых единиц для реализации гносеологической и коммуникативной функций. Коммуникативность есть методологический принцип, подчиняющий себе базовые аспекты процесса обучения на основе личностно-ориентированного подхода, актуальной совокупности способов и приёмов обучения, ответственной селекции содержания для подготовки обучающихся заданий, соотнесения знаний с умениями и метапредметности. В этом случае процесс обучения приближается к реально существующей в жизни и самоорганизующейся коммуникации. А это подразумевает обращение к наиболее эффективным средствам развития коммуникативной компетентности. Среди них можно выделить следующие: 1) селекция информации и терминов в направлении отбора профессионализмов (понятий и слов на иностранном языке) для их использования в процессе обучения; 2) опора на научно-исследовательские методы в образовательном процессе; 3) применение разнообразных, ориентированных профессионально деловых и ролевых игр в целях совершенствования коммуникативных умений; 4) подготовка занятий и заданий, в которых были-бы задействованы все имеющиеся возможности русского языка и реального вербального опыта для развития коммуникативных навыков общения на иностранном языке, сведение к минимуму возможного недопонимания между субъектами общения и минимизации базы для возникновения конфликтных ситуаций связанных с непониманием смыслового контекста; 5) широкое внедрение ИТ, максимальное использование возможностей специальных обучающих программ и онлайн технологий сети интернет; 6) создание в группах обучающихся творческой атмосферы и положительного психологического настроя, предполагающего формирование взаимного уважения студентов и преподавателя [6]. Вышеуказанные средства позволяют добиться существенного роста численности студентов с необходимым уровнем коммуникативной компетентности. При этом коммуникативная компетентность студентов это не только залог профессионального роста, но и серьёзный фактор, позволяющий свести к минимуму опасность

возникновения конфликтов на основе языковых и культурных отличий.

Использованные источники:

1. Арашин С.Н. Правовые аспекты процесса формирования научно-исследовательских компетенций у студентов//Познавательный. РФ [электронный ресурс]. – URL:<http://познавательный.рф>
2. Арашин С.Н. Специфика преподавания гуманитарных и социальных дисциплин студентам бакалавриата//Познавательный. РФ [электронный ресурс]. – URL: <http://познавательный.рф>
3. Арашин С.Н., Мазанова Л.С., Слащёва Я.С., Матыс С.В. Система подготовки квалифицированных кадров и региональное развитие туристического бизнеса//Миссия образования в формирующейся новой экономике: Матер. Межд. науч.-практ. конф.Ч. 2. – Екатеринбург, 2009.
4. Арашин С.Н., Мазанова Л.С. Педагогика сотрудничества //«Взгляд в будущее: наука, образование и карьера в Верхнекамском регионе»: Матер. регион. науч.-практ. конф. – Березники, 2006.
5. Арашин С.Н., Мазанова Л.С. Личностно-ориентированное образование как основа конкурентоспособности//Конкурентоспособность территорий и предприятий во взаимозависимом мире. Матер. Всерос. форума молодых учёных и студентов. – Екатеринбург, 2006.
6. Арашина А.С., Слащёва Я.С. Принцип коммуникативности как инструмент формирования коммуникативной компетенции// Теория и практика современной науки. 2015. №4(4).
7. Арашин С.Н., Тимохин А.Б. Юридические аспекты организации НИРС в Российских вузах// Образование: традиции и инновации: Матер. VМежд. науч.-практ. конф. (22.04. 2014 г.). – Прага, Чешская Республика: Изд-во WORLD PRESS s r.o., 2014.
8. Шишов С.Е., Агапов И.Г. Компетентностный подход к образованию: прихоть или необходимость? // Стандарты и мониторинг в образовании. 2002. С.58-62.

Арсланова З.А.

соискатель

кафедра социологии

ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский федеральный университет»

Россия, г. Ставрополь

**ОСОБЕННОСТИ СОЦИАЛЬНО-ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ
ИДЕНТИФИКАЦИИ РАБОТНИКОВ СОЦИАЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ
С РАЗЛИЧНЫМИ ТИПАМИ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ**

Статья посвящена отражению результатов социологического исследования, посвященного выявлению особенностей социально-профессиональной идентификации работников социальных учреждений с различными типами организационной культуры в республике Дагестан. Приводится характеристика основных типов организационных культур учреждений социальной защиты населения в Дагестане. Соотносятся

основные типы организационной культуры с моделями социально-профессиональной идентификации социальных работников.

Ключевые слова: социально-профессиональная идентификация, организационная культура, система социальной защиты населения, результаты социологического исследования.

The article is devoted to the reflection of the results of sociological study on the identification of the features of social and professional identification of employees of social institutions with different types of organizational culture in the Republic of Dagestan. The characteristic of the main types of organizational cultures of social protection institutions in Dagestan. Correlate the main types of organizational culture model of social and professional identity of social workers.

Keywords: socio-professional identity, organizational culture, social security system, the results of sociological research.

По мнению многих ученых и социальных практиков, для российского общества в настоящее время характерным является глубокий кризис идентичности, сопровождаемый отсутствием идеологических ориентиров, устоявшихся и разделяемых большинством членов общества социальных и морально-нравственных норм, ценностных ориентаций.

Данная проблема также усугубляется нерешенными к настоящему времени вопросами социальной стратификации отдельных групп и социально-профессиональных сообществ, а также их местом в структуре современного российского общества.

Распад Советского Союза и масштабные социально-экономические реформы, наряду с другими последствиями, привели к появлению множества новых профессий и специальностей. К таковым относится, в том числе, социальная работа, принадлежащая к институту социальной защиты населения. Российская система социальной защиты населения сегодня сталкивается с различными проблемами развития, которые характерны для западных стран, где они подвергались научной рефлексии на протяжении длительного времени. Одним из важнейших аспектов профессионального становления и развития работников института социальной защиты населения является их социально-профессиональная идентификация.

Проблема социально-профессиональной идентификации работников различных отраслей является одной из ключевых в вопросе формирования качественной и эффективной организационной культуры. Актуальность ее научного исследования связана с тем, что знание особенностей организационной культуры позволяет, в том числе, оценить степень стабильности организации, ее конкурентоспособность, предложить возможные направления управленческих решений, а также способность достигать запланированных результатов, вызванных культурным фактором, ответственно конструировать и формировать эффективную организационную культуру.

Для выявления особенностей социально-профессиональной идентификации работников социальных учреждений с различными типами

организационной культуры в республике Дагестан было проведено социологическое исследование среды работников данных учреждений. Основным методом проведения исследования стало стандартизированное интервью с работниками социальных учреждений республики Дагестан, выступившими в качестве экспертов. Квотами для отбора экспертов в выборочную совокупность явились стаж работы, тип учреждения, образование, возраст. Общий объем выборочной совокупности составил 360 респондентов. Итогом анализа материалов и результатов исследования стали следующие основные выводы и положения. Общий объем выборочной совокупности составил 360 респондентов. Итогом анализа материалов и результатов исследования стали следующие основные выводы и положения.

Рыночная организационная культура является типичной для многопрофильных социально-реабилитационных центров. Адхократическая организационная культура является наиболее распространенной для центров социальной помощи семье и детям и социально-реабилитационных центров различной направленности. Иерархический тип организационной культуры характерен лишь для комплексных центров социального обслуживания населения. Клановая культура преобладает в небольших по численности социальных учреждениях. Наиболее типична она для социально-реабилитационных центров для несовершеннолетних.

Ценностно-ориентированная модель идентификационного поведения в большей степени характерна для организаций с иерархическим и клановым типом организационной культуры. Рациональная модель доминирует в учреждениях с адхократической организационной культурами. Адхократическая и рыночная организационные культуры преобладают в учреждениях с доминирующей социально-коммуникативной моделью идентификационного поведения. Традиционно-консервативная модель социально-профессиональной идентификации явно преобладает в социальных учреждениях с клановым типом организационной культуры.

Опираясь на когнитивный критерий анализа социально-профессиональной идентификации социальных работников, установлено, что основная часть профессионального сообщества работников социальных служб и учреждений республики Дагестан (74,6%) отчетливо осознает свои профессиональные потребности и интересы. Мотивационно-ценностный критерий позволил выявить субъективную оценку профессионального статуса социального работника в республике Дагестан, находящуюся в настоящее время на невысоком уровне. Основная часть респондентов (67,7%) проявляют настойчивость в профессиональной переподготовке. Позитивное отношение к профессиональному обучению и профессиональной карьере социального работника высказали (57,3%) участники исследования. Деятельно-практический критерий позволил установить, что только пятая часть работников института социальной защиты населения ориентированы не только на оказание помощи клиенту, но и на внешнее окружение социального учреждения, включая органы власти, общественные

организации и профессиональное сообщество в регионе.

Соотнесение типов организационной культуры, доминирующих в различных учреждениях социальной защиты населения, с выявленными в ходе кластерного анализа моделями профессионально-идентификационного поведения, позволило выявить следующие закономерности. В наибольшей степени социально-профессиональной идентификации работников института социальной защиты населения способствует доминирование в социальном учреждении адхократического типа организационной культуры, характерного для центров социальной помощи семье и детям, комплексных центров социального обслуживания и социально-реабилитационных центров различной направленности. Доминирование в социальном учреждении рыночной культуры также влияет на повышение уровня социально-профессиональной идентификации работников социальных учреждений. Превалирование кланового и иерархического типов организационных культур в социальном учреждении не способствует повышению уровня социально-профессиональной идентификации их работников.

В большинстве учреждений социальной защиты населения республики Дагестан доминируют клановая и иерархическая организационные культуры, что не способствует современным вызовам времени, социально-экономическим реалиям и ориентирам социальной политики государства. Для того, чтобы социальная работа как область профессиональной деятельности стала более престижной и статусной в социально-профессиональной структуре общества, необходимо стремление к формированию в большинстве учреждений социальной защиты населения адхократического и рыночного типов организационной культуры.

Ахмадуллова А. Н.

студент, гр. 14.1-415

Казанский федеральный университет

Россия, г. Казань

Рудалева И.А.

научный руководитель, доцент

кафедра экономической теории

Институт управления, экономики и финансов

Казанский (Приволжский) федеральный университет

Россия, г. Казань

ВНЕДРЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН

В работе рассматривается структура рынка сельского хозяйства Республики Татарстан, поднимаются основные проблемы развития сельского хозяйства и вопросы развития инновационных процессов, повышающих эффективность функционирования рынка.

Ключевые слова: сельское хозяйство, Республика Татарстан, агропромышленный комплекс, проблемы развития, инновации, повышение

эффективности

Главной задачей развития сельского хозяйства России, в том числе и Республики Татарстан, является повышение эффективности сельскохозяйственного производства, достижение которой возможно за счет внедрения инновационных технологий в агропромышленный комплекс.

Для развития инновационных процессов в сельском хозяйстве наиболее актуальными являются вопросы ускоренного освоения и внедрения научных достижений и технологий в сельскохозяйственное производство, а также поиск и решение проблем, препятствующих реализации инновационных проектов.

Существует необходимость в разработке стратегии внедрения новшеств научно-технического прогресса, направленных на ресурсосбережение производства, экологическую безопасность процесса, повышение качества производимой продукции и одновременное снижение издержек, что позволит повысить конкурентоспособность производимой продукции и приведет к общеэкономическому росту в регионе.

Сфере сельскохозяйственного производства в большей степени присущи процессные инновации, то есть создание новых или значительное усовершенствование уже имеющихся предметов и средств труда. В аграрном секторе разработка новшеств и их внедрение связана преимущественно с новыми сортами растений, выведением новых пород животных, новой техникой, новыми ресурсосберегающими технологиями, применение которых, как правило, влияет на изменение характерных свойств производимой сельскохозяйственной продукции.

Ученые-теоретики в своих работах рассматривают теоретические аспекты проблем, в то время как вопросы практического применения инноваций в производство аграрного сектора и по сей день недостаточно изучены и зачастую не находят применения.

Проблемам инновационной деятельности в развитии сельского хозяйства посвятили свои научные труды многие отечественные исследователи, такие как: Р.Х.Миннегалиев (Заслуженный экономист Российской Федерации и Республики Татарстан), Р.Н.Минниханов (Президент Республики Татарстан, доктор экономических наук), Д.И.Файзрахманов (Доктор экономических наук, Ректор Казанской государственной сельскохозяйственной академии) и многие другие.

Республика Татарстан является одним из наиболее важных сельскохозяйственных регионов России. Республика занимает второе место после Краснодарского края. 3,8% сельскохозяйственных угодий Российской Федерации располагается именно в этом регионе и занимают 65% Территории Республики Татарстан, что составляет порядка 4,4 млн га земель. На территории республики производится около 3,4% сельхоз продукции РФ, 10% населения работают в сельскохозяйственном секторе, 3,3 млн га земель - это возделываемые земли, пашни, остальные 1,1 млн га – кормовые площади (пастбища и сенокосы).

В отрасли функционируют как государственные, так и частные сельхоз предприятия, в их число входят 1800 больших, средних и малых предприятий. Более половины сельхозпродукции производится за счет малых форм – фермерских и личных подсобных хозяйств. Республика Татарстан специализируется на выращивании зерновых культур, сахарной свеклы, картофеля и овощей, а также на производстве молока, мяса и яиц.

Острейшей проблемой сельского хозяйства на протяжении длительного периода остается его тяжелое финансовое положение. Отсутствие регулярно необходимых денежных поступлений приводит к изнашиванию большей части основных средств сельхозпредприятий (около 70 %) и значительному сокращению закупок новой техники и оборудования, без которого предприятию сложно поддерживать былую производительность.

Сельское хозяйство Республики Татарстан обладает невероятным потенциалом, который может быть развит с помощью усовершенствования методов производства, механизации и автоматизации контроля и управления производственным процессом. Именно поэтому регион является идеальным рынком сбыта самой современной сельскохозяйственной техники, средств производства и инновационных решений.

В Республике Татарстан ситуация в инновационной сфере характеризуется следующими показателями: доля инновационно-активных предприятий среди всех предприятий РТ составляет 18,1%. В то время как в целом по России этот показатель равен 9,3%.

В настоящее время в Республике реализуется ряд федеральных и местных программ по развитию сельского хозяйства. Заинтересованность в применяемых методах должна проявляться как со стороны сельхозпроизводителей, так и со стороны научных работников. На рынке должны активно фигурировать научные разработки, нуждающиеся в практической реализации и опытных испытаниях. Одновременно с этим должен присутствовать и спрос на инновации, подкрепленный материальной поддержкой со стороны государства или частных компаний.

На территории Республики Татарстан реализуется долгосрочная целевая программа «Сельская молодежь Республики Татарстан на 2011-2015 годы», которая за годы существования уже успела привлечь к себе немалое внимание. Аграрным молодежным объединением РТ совместно с Министерством сельского хозяйства и продовольствия РТ ежегодно на протяжении пяти лет проводился конкурс с целью выявления перспективных инновационных проектов, решений, технологий, применение которых могло бы способствовать развитию агропромышленного комплекса.

Татарстан является одним из передовых регионов РФ по развитию инвестиционной деятельности в аграрном секторе. Министерство экономики Татарстана осуществляет финансовую поддержку фермеров на приобретение сельскохозяйственной техники: до 3 млн рублей на одно предприятие. Вложение инвесторами значительных средств в сельскохозяйственное

производство обеспечивает существенное повышение эффективности производства. Например, анализируя данную таблицу, мы можем пронаблюдать рост урожайности зерновых культур и увеличение годового надоя молока с приходом инвесторов в различные районы республики.

	Урожайность зерновых культур на 1 га земли, центнер		Годовой надой молока от одной коровы, кг	
	2002 г.	2005 г.	2002 г.	2005 г.
Алексеевский район	24,4	31,6	2021	5116
Верхнеуслонский район	23,9	28,2	2250	5368
Зеленодольский район	25,9	35,3	2380	3662

Наряду с резким ухудшением технической оснащенности важно заметить так же и снижение уровня внесения удобрений и применения химических средств защиты растений в сельскохозяйственных предприятиях.

Если сравнивать уровень внесения удобрений в России, допустим, со странами Евросоюза, то у нас, по оценке министерства сельского хозяйства РФ, удобряют почвы в 20 раз хуже, чем в Европе. Это крайне отрицательно сказывается на плодородии почв, приводит к истощению главного российского ресурса – земель и к снижению урожайности сельскохозяйственных культур.

Агентство инвестиционного развития Республики Татарстан осуществляет сопровождение двух крупных проектов турецких инвесторов, которые в полной мере поддерживаются Президентом Татарстана Рустамом Миннихановым.

Один из проектов заключается в создании специализированной организованной тепличной зоны и производстве композитных труб, ход работы на этом проекте был обсужден 18 августа 2015 года между представителями России и Турции.

Инвестиционный проект по созданию в Татарстане крупного тепличного комплекса по выращиванию сельскохозяйственной продукции по передовым технологиям является общероссийским. Площадь тепличного хозяйства, которое будет включать в себя экологическую парниковую систему, лабораторию и логистический центр, составит 1250 гектаров, на которых будет задействовано 10 тысяч человек. В планах поэтапное наращивание мощностей на протяжении 7 лет. Заявленный объем инвестиций – 2, 3 миллиарда долларов. Этот проект не может не повлиять на положительную динамику развития экономики Татарстана и России в целом.

Уникальность предлагаемой инвесторами технологии заключается в ускоренном процессе выращивания продуктов за счет использования экологичных материалов и значительном сокращении издержек. 20 тысяч помидоров удастся вырастить из 1 семени – в течение 180 дней; всего 6 литров воды требуется для полива 1 кг помидор, в то время как для того же

самого процесса в обычной теплице потребуется 150 литров.

Проект основывается на абсолютном импортозамещении, который позволит гражданам получить больше экологически чистых и более дешевых овощей и фруктов и создаст тысячи новых рабочих мест.

Некоторые хозяйства Татарстана преуспели в беспашотном земледелии, строят животноводческие комплексы мирового уровня. Но до большинства хозяйств российской «глубинки» современные технологии еще не дошли, и востребованность научных достижений остается на низком уровне.

Следует заметить, что устойчивое земледелие является основой для эффективного развития животноводства. Главное преимущество Татарстана заключается в региональных инициативах и программах поддержки сельского хозяйства, в том числе мелких хозяйств.

Согласно целевой федеральной программе «Начинающий фермер» в Республике Татарстан была реализована программа «Поддержка начинающих фермеров на 2012-2014 годы». Министерство сельского хозяйства РФ заявило о продолжении этой программы в 2015-2017 годах в связи с его успешной реализацией. Финансирование данной программы осуществляется из федерального бюджета, она направлена на предоставление помощи для развития молодых сельских специалистов в этой области, а также для открытия ими собственного дела.

Основой устойчивого развития сельского хозяйства Татарстана является – высокий уровень финансовой и организационной поддержки. Это в первую очередь проявляется за счет таких факторов, как:

- ответственное отношение власти к сельскому хозяйству. На его поддержку выделяется порядка 10% республиканского бюджета;

- инновационные технологии и повышенная роль крупных модернизированных агрохолдингов. Более 70% площадей обрабатываются и засеваются по ресурсосберегающим технологиям, 15% посевных площадей засеваются элитными семенами, 24% поголовья скота – это племенное, доля застрахованных посевных площадей – 45,8%.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что инновационные разработки в сельском хозяйстве:

- во-первых, способствуют увеличению производительности, улучшению качества производимой продукции, росту предприятий, стимулированию конкурентоспособности отрасли, сокращению сроков окупаемости вложенных капиталов и повышению их доходности;

- во-вторых, интеграция науки в производство способствует расширению научно-технической базы и притоку молодых умов в престижный развивающийся аграрный сектор;

- в-третьих, результаты деятельности передовых предприятий области, применяющих инновации, положительно влияют на снижение экологической нагрузки, позволяют обеспечить импортозамещение и

продовольственную безопасность, что в свою очередь повышает инвестиционную привлекательность регионов.

Важным условием эффективного функционирования сельского хозяйства является совершенствование экономических отношений, как на внутреннем, так и на внешнем рынке, а также развитие его инфраструктуры. В этом проявляется немаловажная роль государства, которое призвано предупреждать и исправлять ошибки рынка всеми доступными ему экономическими инструментами.

На новый уровень следовало бы вывести и реализацию таких задач аграрно-экономической науки, как:

1. Разработка «Программы развития агропромышленного комплекса Республики Татарстан до 2020 года».

2. Реализация программы «Поддержка малых форм хозяйствования», подпрограммы «Техническая и технологическая модернизация, инновационное развитие»

3. Программа «Развитие подотрасли растениеводства, переработки и реализации продукции растениеводства»

4. Программа «Развитие подотрасли животноводства, переработки и реализации продукции животноводства»

5. Научное исследование ниженазванных проблем:

- Повышение качества трудовых ресурсов, организации научного и кадрового обеспечения отрасли;
- разработка стратегии государственной экономической политики по устойчивому развитию сельского хозяйства;
- рациональное использование производственного потенциала и осуществления ресурсосбережения в аграрной сфере;
- экономическое регулирование оборота земель сельскохозяйственного назначения, контроль механизма перехода земли от неэффективных предприятий к эффективным, методы осуществления;
- преодоление деградации технического потенциала сельского хозяйства, ускорение научно-технического прогресса;
- совершенствование инновационной деятельности и повышения ее эффективности в аграрной сфере, внедрение новых информационных технологий в управление АПК;

Реализация этих программ позволит вывести экономику региона и страны на совершенно новый уровень. Научное обеспечение оптимального решения названных и других задач положительно скажется на состоянии развития аграрного производства в Республике Татарстан и в России и будет способствовать повышению эффективности функционирования не только всех сфер агропромышленного комплекса, но и всего хозяйственного комплекса республики и страны в целом.

Использованные источники:

1. agro.tatarstan.ru – официальный сайт министерства сельского хозяйства и

продовольствия Республики Татарстан

2. Аграрный сектор Татарстана в условиях развития рыночной экономики. Под ред. проф. Файзрахманова Д.И. доц. Биктимирова У.А. / Якушкин Н.М., Васильев В.П., Минниханов Р.Н. Казань: Издат-во КГСХА, 1997г.
3. Вестник экономики, права и социологии, №2, 2007 г.
4. Инновационная деятельность в АПК: проблемы и перспективы / Валиева Г.Р., Файзрахманов Д.И. // Нива Татарстана. 2003 -№ 5-6. - С. 31-32.
5. Особенности инновационных процессов в АПК / Валиева Г.Р. // Аграрно-экономическая наука сельскохозяйственному производству: Материалы юбилейной научной конференции. - Казань: Изд-во КГСХА, 2003.-С. 197-199.

Багова О.И., к.э.н.
старший преподаватель
кафедра «Финансы предприятий и инвестиции»
Кабардино-Балкарский государственный аграрный университет
Россия, г. Нальчик

ИННОВАЦИОННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ АГРАРНЫХ РЕГИОНОВ

Статья посвящена вопросам инновационной безопасности как компонента экономической безопасности региона. В Стратегии национальной безопасности Российской Федерации речь идет о технологической безопасности, в рамках этой Стратегии основная задача Государственной программы Кабардино-Балкарской Республики «Техническая и технологическая модернизация, инновационное развитие» на 2014-2020 годы - повышение инновационной активности сельскохозяйственных товаропроизводителей; создание инфраструктуры развития биотехнологии в сельском хозяйстве.

Ключевые слова: экономическая безопасность, инновационная безопасность региона, государственная программа, агропромышленный комплекс, объем финансирования.

The article is devoted to innovative security as a component of economic security in the region. The main task of the State program of Kabardino-Balkarian Republic "Technical and technological modernization, innovative development" for 2014-2020 is to increase the innovative activity of agricultural producers; creation of infrastructure for biotechnology development in agriculture.

Keywords: economic security, innovative security of the region, state program, agriculture, amount of funding.

Известно, что надежная и эффективная система экономической безопасности и ее важнейшая составляющая – инновационная безопасность - является гарантом суверенитета и независимости страны и ее регионов, защиты национальных интересов в условиях внутренних и внешних угроз, возрастающей динамичности и неопределенности внешней среды и действия

мало предсказуемых факторов.

Современные тенденции мировой экономики характеризуются повышением роли инновационных ресурсов в формировании конкурентоспособных экономических систем. [2]

В этом контексте важной для теории и практики является постановка проблемы выделения и оценки инновационной составляющей экономической безопасности России. Существует широкий круг источников и публикаций по национальной и экономической безопасности страны, а также довольно много работ по различным вопросам инновационного развития экономики, однако вопросам инновационной безопасности регионов не уделяется достаточного внимания. До сих пор, несмотря на значительный перечень нормативных документов, так или иначе посвященных инновационному развитию страны, отсутствует какая-либо долгосрочная политика государства в сфере обеспечения инновационной безопасности экономики и отдельных территорий в условиях усиления влияния инноваций на состояние всех сфер жизни общества. Так, в Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года упоминается технологическая безопасность, трактуемая многогранно: и как государственная инновационная и промышленная политика, и как фундаментальная и прикладная наука, и как развитие государственно-частного партнерства в сфере науки и технологий, создание условий для интеграции науки, образования и промышленности.

Так в Кабардино-Балкарской республике в рамках Государственной программы Кабардино-Балкарской Республики «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в Кабардино-Балкарской Республике» на 2014-2020 годы разработана подпрограмма «Техническая и технологическая модернизация, инновационное развитие» на 2014-2020 годы.

Основная задача данной подпрограммы - стимулирование приобретения сельскохозяйственными товаропроизводителями высокотехнологичных машин и оборудования; повышение инновационной активности сельскохозяйственных товаропроизводителей; создание инфраструктуры развития биотехнологии в сельском хозяйстве.

Для дальнейшего поступательного развития аграрному сектору экономики Кабардино-Балкарской Республики необходимо обновление технической и технологической базы агропромышленного комплекса на качественно новой основе с тем, чтобы обеспечить его высокую конкурентоспособность и эффективность.

Рост объемов производства и обеспечение конкурентоспособности производимой сельскохозяйственной продукции невозможны без применения современной высокоэффективной, ресурсосберегающей техники и технологий, позволяющих своевременно и качественно провести весь комплекс работ от посевной до сбора урожая.

Подпрограмма направлена на решение следующих проблем:

сокращение сельскохозяйственной техники и объема производства;
экономическая:

1) формирование корпуса механизаторов - производителей продукции и прибавочного продукта - отношение механизаторских кадров к средствам производства (собственность, аренда или наемный работник и др.), получаемой продукции и эксплуатационным затратам, оплата и мотивирование труда, введение эффективных мер повышения производительности труда, новые методы подготовки и переподготовки кадров;

2) оптимизация издержек, связанных с эксплуатацией техники;

3) создание системы обновления машин, оптимальных схем обновления с формированием и использованием финансовых ресурсов производителей сельхозпродукции, машин, материалов, сервисных услуг и бюджетов, поиск инвесторов и инвестиционных соглашений на производство продукции (через конкурс) и т.д.;

технологическая:

1) выбор и освоение ресурсосберегающих технологий производства продукции;

2) подготовка агрегата к выполнению технологического процесса и собственно выполнение работы, система контроля качества и количества процессов для обеспечения производительного труда в течение смены (суток);

3) использование агрегатов в течение сезона для достижения оптимальной годовой загрузки и прибыли.

Общий объем финансирования подпрограммы составляет 470979,84тыс. рублей. [1]

Основным источником финансирования реализации мероприятия являются средства федерального бюджета и республиканского бюджета Кабардино-Балкарской Республики.

Государственная поддержка будет осуществляться посредством предоставления субсидий из федерального бюджета и республиканского бюджета Кабардино-Балкарской Республики на возмещение части затрат на уплату процентов по инвестиционным кредитам, полученным в российских кредитных организациях, и займам, полученным в сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативах на строительство, реконструкцию и модернизацию биоэнергетических установок, объектов по производству биоэнергетической продукции.

Использованные источники:

1. Постановление Правительства Кабардино-Балкарской Республики от 17 июля 2014 г. № 154-ПП Государственная программа Кабардино-Балкарской Республики «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в Кабардино-Балкарской Республике» на 2014-2020 годы.

2. Хандажапова Л.М., Лубсанова Н.Б. Проблема обеспечения

*Багова О.И., к.э.н.
старший преподаватель
кафедра «Финансы предприятий и инвестиции»
Кабардино-Балкарский государственный аграрный университет
Россия, г. Нальчик*

АГРАРНЫЕ РЕГИОНЫ В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ

В России одной из актуальных становится проблема развития регионов в условиях санкций со стороны стран Евросоюза и ряда других стран. Взаимные санкции стали причиной изменений не только в экономике страны в целом, но и в экономике отдельных её регионов. В настоящее время региональные экономики должны стремиться к более полному удовлетворению потребностей субъектов экономики и государства в отечественных продуктах и услугах.

Ключевые слова: региональная экономика, санкции, государственная программа.

In Russia a topical problem of development of regions in conditions of sanctions by the EU and several other countries. Mutual sanctions have caused changes not only in the economy as a whole, but also in the economy of its regions. At present, the regional economy should aim for a more full satisfaction of needs of the economic subjects and the state in domestic products and services.

Keywords: regional economy, sanctions, state program.

Антироссийские санкции и ответные защитные меры с российской стороны как никогда остро высветили проблему высокой зависимости региональной промышленности от импорта товаров и технологий. Вместе с тем, они создали российским производителям крайне благоприятные условия для более активного и обширного импортозамещения. Российская экономика оказалась перед необходимостью за очень короткий срок совершить рывок в повышении конкурентоспособности своей продукции, а также импортозамещении, на который ранее потребовались бы многие годы [2].

Положительным эффектом от введения санкций для отечественных производителей являются открывшиеся возможности увеличить своё присутствие на рынке за счет расширяющихся каналов сбыта собственной продовольственной и промышленной продукции. Все это должно подстегнуть предпринимателей к расширению и модернизации производства, ведь главной причиной сдержанного роста экономики Российской Федерации остаётся низкий уровень технического и технологического обновления и недостаточная конкурентоспособность отечественной продукции на внутреннем и внешних рынках.

Однако нельзя не отметить и отрицательный эффект, сложившийся в

процессе введения контрсанкций, поскольку прошедший год позволяет сделать некоторые выводы. В частности, введенные запреты сразу же обнаружили провалы отечественного продовольственного рынка., необходимо организовать ценовой мониторинг и контроль, поскольку завышение цен на многие продовольственные товары не всегда обусловлено объективными причинами.

Сразу после введения запрета произошло удорожание практически всех наблюдаемых статистикой видов мясо- и рыбопродуктов. По данным Росстата, уже в августе – 2014 года в группе мясопродуктов наиболее значительно выросли цены на птицу и рыбу. Таким образом, при общем снижении месячного индекса цен на продовольствие цены на отдельные товары из списка запрещенных к ввозу заметно подросли. [3]. Однако вряд ли этот рост непосредственно отразил факт снижения поставок, соответствующих продуктов, поскольку в таких случаях неизбежен временной промежуток, очевидно, решающую роль в повышении цен сыграл ажиотажный спрос, высокие инфляционные ожидания, курсовые колебания национальной валюты, а также недобросовестные, спекулятивные действия отдельных поставщиков.

Стратегическая задача в агропромышленном комплексе – сохранение целостности села. Региональной власти необходимо обеспечить развитие конкурентных преимуществ в тех отраслях АПК, которые имеют для той или иной области стратегический потенциал.

В рамках Государственной программа Кабардино-Балкарской Республики «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в Кабардино-Балкарской Республике» на 2014-2020 годы, определено, что одной из наиболее приоритетных программ является - развитие отрасли растениеводства республики. В связи с чем, в качестве одной из подпрограмм, обозначенной выше программы является - **Подпрограмма**

«Развитие подотрасли растениеводства, переработки и реализации продукции растениеводства» на 2014-2020 годы. [1]

Основную долю сельскохозяйственного производства республики занимает продукция растениеводства. В растениеводстве приоритетными направлениями являются производство зерновых культур (зерновое хозяйство), овощеводство открытого и закрытого грунта, интенсивное садоводство.

Зерновое хозяйство обеспечивает продовольственную безопасность республики и является залогом успешного развития отрасли животноводства. Одним из самых перспективных направлений зернового хозяйства является семеноводство, для более эффективного развития которого необходимо наладить селекционную работу. В республике ведется работа по увеличению производства семенного материала основных сельскохозяйственных культур, особое внимание уделяется селекции и семеноводству кукурузы.

Для достижения целей и решения задач подпрограммы необходимо реализовать ряд основных мероприятий.

- развитие элитного семеноводства;
- развитие садоводства, поддержка закладки и ухода за многолетними насаждениями и виноградниками;
- развитие производства продукции растениеводства в защищенном грунте;
- государственная поддержка кредитования отрасли растениеводства, переработки ее продукции, развития инфраструктуры и логистического обеспечения рынков продукции растениеводства;
- управление рисками в подотраслях растениеводства;
- поддержка доходов сельскохозяйственных товаропроизводителей в подотрасли растениеводства.

Финансовое обеспечение реализации подпрограммы осуществляется за счет средств республиканского бюджета Кабардино-Балкарской Республики.

Объем ежегодных расходов, связанных с финансовым обеспечением Государственной программы, устанавливается законом Кабардино-Балкарской Республики о республиканском бюджете Кабардино-Балкарской Республики на очередной финансовый год и на плановый период.

Общий объем финансирования подпрограммы составляет 3708918,12тыс. рублей [1]

Вышеперечисленные мероприятия позволят удержать свои позиции на рынке с приходом новых торговых партнёров и при возвращении через год конкурентов из санкционного списка. Региональная экономика должна серьёзно, структурно измениться. Для решения этой задачи необходима совместная работа предпринимателей, федеральных и региональных органов власти.

Использованные источники:

1. Постановление Правительства Кабардино-Балкарской Республики от 17 июля 2014 г. № 154-ПП Государственная программа Кабардино-Балкарской Республики «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в Кабардино-Балкарской Республике» на 2014-2020 годы.
2. Бабкина Л.Н., Скотаренко О.В. Проблемы, концепции и сравнительный анализ социально-экономического развития регионов РФ // Вестник ИНЖЭКОНа. Серия «Экономика». – 2013. – № 1. – С. 29–33.
3. Р. Гумеров. Новейшая эволюция российской агроэкономики: барьеры управленческой некомпетентности //Российский экономический журнал. – 2014. – №6. – С. 62-68.
4. Думнова Н.А., Лазаренко А.Л., Солдатов М.А. Проблемы и перспективы развития региональной экономики в условиях санкций // Фундаментальные исследования – 2015 -№ 2, - с. 15-21.

*Баккуев Э.С., д.э.н.
доцент
ФГБОУ ВО «Кабардино-Балкарский
государственный аграрный университет»
Россия, г. Нальчик*

ФОРМИРОВАНИЕ КОМПЛЕКСНОГО ПОДХОДА К РЕШЕНИЮ ЗАДАЧ СОЦИАЛЬНО – ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ

Осуществление стратегических социально-экономических преобразований в Российской Федерации повышает роль сельских территорий в обеспечении национальной безопасности страны, что требует применения комплексного интегрального подхода к развитию села как социально-территориальной подсистемы общества, выполняющей ряд важнейших народнохозяйственных функций, в том числе производственную, демографическую, социально-культурную, природоохранную, рекреационную.

В целях реализации комплексного подхода к социально-экономическому развитию сельских территорий необходимо разработать систему мер государственной поддержки, предусматривающих:

- обеспечение занятости сельского населения и повышение его доходов на основе диверсификации сельской экономики и развития альтернативных (несельскохозяйственных) видов деятельности на селе;
- улучшение качества социальной среды и условий жизни сельского населения за счет повышения доступности и качества предоставляемых услуг в области образования, здравоохранения, культуры, повышения уровня инженерного обустройства и обеспеченности жилищным фондом, развития транспортной и энергетической инфраструктуры, средств связи в сельской местности;
- преодоление информационной изолированности села, на основе формирования отвечающей современным требованиям системы информационно-консультационной поддержки сельских сообществ, обеспечивающей инновационный путь развития сельских территорий [3].

Основной отраслью сельской экономики традиционно является сельское хозяйство. Учитывая сельскохозяйственный потенциал, которым обладает страна, располагая 9% мировой продуктивной пашни, 20% мировых запасов воды, 23% мировых запасов древесины, экономически обоснованным является сохранение ведущей роли отрасли сельского хозяйства в структуре сельской экономики. Интенсивное развитие этой отрасли позволит не только обеспечить продовольственную безопасность страны, но и вывести Россию как крупнейшего аграрного производителя на мировой продовольственный рынок.

Меры, предпринятые в рамках Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 гг., создали предпосылки

для ускорения темпов экономического роста в аграрном секторе экономики. Если за 2002-2006 гг. среднегодовой темп прироста сельскохозяйственного производства составлял 2,3%, то за 2008-2010 гг. индекс производства продукции сельского хозяйства составил 106,5.

Достижение таких результатов стало возможным благодаря активной государственной политике по наращиванию темпов технической и технологической модернизации сельского хозяйства, обновления основных производственных фондов, внедрения в производство современных инновационных технологий. Это позволяет сформировать экономический базис продовольственной безопасности страны - крупнотоварное высокоинтенсивное сельскохозяйственное производство, не только обеспечивающее население качественными продуктами питания, но и создающее достойные условия оплаты труда для занятых в нем граждан.

Кроме того, в ряде сельских регионов неблагоприятные природно-климатические условия ограничивают возможности для ведения конкурентного сельскохозяйственного производства. В последние годы в этих регионах наблюдается тенденция к сокращению сельскохозяйственной занятости и уменьшению их роли в сельском хозяйстве страны.

В сложившихся условиях меры по развитию аграрного производства должны быть дополнены проектами комплексного и устойчивого развития сельских территорий, охватывающими не только сельское хозяйство, но и местную промышленность, строительство, торговлю, туризм, социально-бытовое обеспечение и другие виды деятельности, без развития которых невозможны повышение эффективности сельской экономики и улучшение условий проживания в сельской местности [2].

В этой связи важнейшими направлениями политики сельского развития становятся диверсификация сельской экономики, создание условий для развития альтернативной занятости населения в несельскохозяйственных отраслях народного хозяйства. В условиях неустойчивости рынков и реструктуризации экономики диверсификация необходима для гибкого приспособления к изменяющимся внешним условиям, обеспечения стабильности в получении средств существования для сельского населения, развития его предпринимательской активности.

В целях стимулирования процесса диверсификации сельской экономики целесообразно осуществление мер государственной поддержки по следующим направлениям:

- предоставление субсидируемых кредитов на развитие несельскохозяйственных видов бизнеса как для сельскохозяйственных товаропроизводителей,
- так и для всех заинтересованных субъектов среднего и малого предпринимательства на селе;
- создание гарантийных фондов для финансового обеспечения возвратности кредитных ресурсов, полученных хозяйствующими субъектами на развитие альтернативных видов деятельности;

– развитие рыночной инфраструктуры, обеспечивающей продвижение на рынок продукции сельских предпринимателей под местными торговыми марками;

– расширение сети информационно-консультационных служб для предоставления правовых, экономических и технологических консультаций субъектам сельского предпринимательства.

Комплексный подход к развитию сельских территорий предполагает преодоление негативных тенденций, наблюдающихся в динамике развития социально-демографической ситуации на селе и характеризующихся:

– снижением численности сельского населения, обусловленным высокой естественной убылью, миграционными потерями при существенном уменьшении размеров административных преобразований городских поселений в сельские;

– увеличением разрыва в масштабах распространения бедности в городе и на селе, характеризуемой долей населения с располагаемыми ресурсами в 2 и более раза ниже величины прожиточного минимума [1].

Созданию условий для преодоления сложившейся ситуации должна способствовать система мер государственной поддержки, формирующая второе направление комплексного подхода к развитию сельских территорий – это улучшение социальной среды обитания и повышение качества жизни сельского населения. Преобладавший на протяжении нескольких предыдущих десятилетий остаточный принцип финансирования сельской социальной сферы, проводимый курс на ликвидацию «неперспективных» деревень привели к масштабному сокращению объектов социально-бытовой сферы, снижению территориальной доступности для сельского населения образовательных, медицинских, культурных, торгово-бытовых услуг.

Региональный анализ процессов реализации программы свидетельствует о разной степени вовлеченности в них субъектов Федерации. Как показывает практика выполнения программных заданий, факторами, определяющими активность субъектов Федерации в их достижении, являются различия в уровнях социально-экономического развития и бюджетной обеспеченности, системах приоритетов расходования средств региональных бюджетов и места среди них вопросов социального развития села, кадровой укомплектованности органов исполнительной власти, уполномоченных на реализацию программных мероприятий [4].

Использованные источники:

1. Баккуев Э.С. Регион как открытая система. Роль агроэкономического роста в развитии региональных территориальных образований [Текст] / Э.С. Баккуев // TERRA ECONOMICUS . 2013. – № 1. – Т. 11. – Ч. 3.
2. Буздова А.З. Социально-экономические аспекты концепции устойчивого развития административной территории // В сборнике: Проблемы устойчивого развития российских регионов: материалы Всероссийской научно-практической конференции с международным участием / отв. ред. Л.

Н. Руднева. - Тюмень: ТюмГНГУ, 2014. С. 26-29.

3. Неудахина Ю.Г., Абаев Р.М., Толгурова З.Х. Хозяйственные целостности (опыт изучения эволюции хозяйственной деятельности на планете)// Известия Кабардино-Балкарского научного центра РАН. 2014. № 3 (59). С. 142-149.

4. Кокова Э.Р. Тенденции развития сельскохозяйственного производства Кабардино-Балкарской республики // Проблемы устойчивого развития российских регионов: материалы Всероссийской научно-практической конференции с международным участием / отв. ред. Л. Н. Руднева. - Тюмень: ТюмГНГУ, 2014. С. 218-222.

Баккуев Э.С., д.э.н.

доцент

*ФГБОУ ВО «Кабардино-Балкарский
государственный аграрный университет»*

Россия, г. Нальчик

РАСШИРЕНИЕ КОМПЕТЕНЦИИ ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Конституция РФ определила местное самоуправление как одну из самостоятельных форм осуществления власти народом, признавая и защищая экономическую основу самоуправления - муниципальную собственность равным образом с государственной, частной и иными формами собственности.

Четко выраженный в конституционной норме принцип самостоятельности управленческих действий органов местного самоуправления означает следующее: во-первых, в пределах, установленных законом, это свобода инициативы и выбора решения по всем этим и иным вопросам местного значения; во-вторых, любое, не противоречащее закону и находящееся в его рамках решение не требует ни предварительного согласования, ни последующего утверждения государственным органом и тем более не может быть отменено ни в административном, ни в судебном порядке. Разумеется это не исключает необходимости координации действий с государственными органами, чтобы обеспечить поддержку ими планов, программ или конкретных мероприятий органов местного самоуправления

Самостоятельность местного самоуправления подчеркивается также тем, что Конституция не включает органы местного самоуправления в систему органов государственной власти. Следовательно, они не могут рассматриваться как структурное подразделение государственной системы управления. Органы местного самоуправления, в соответствии с Конституцией, наделяются собственной компетенцией, свободой в осуществлении этой компетенции и несут за это ответственность.

Конституция Российской Федерации подробно оговаривает компетенцию государственных органов, как федеральных, так и органов субъектов Российской Федерации. Закрепляя в пункте 1 статьи 132

компетенцию органов местного самоуправления, Конституция, однако, не дает развернутого перечня вопросов местного уровня, а лишь говорит, что «Органы местного самоуправления самостоятельно управляют муниципальной собственностью, формируют, утверждают и исполняют местный бюджет, устанавливают местные налоги и сборы, осуществляют охрану общественного порядка, а также решают другие вопросы местного значения» [4].

Принципы организации местного самоуправления в РФ в настоящее время регулируются Федеральным законом «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации». С 1 января 2006 г. вступил в силу новый Федеральный закон Российской Федерации от 6 октября 2003 г. N 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ».

Основная задача, решаемая данными законами, - обеспечение самостоятельности местного самоуправления, гарантированной Конституцией РФ. Это достигается через:

- право на самостоятельность населения в формировании органов местного самоуправления для решения своих повседневных проблем (вопросов местного значения) и самостоятельность этих органов от государственной структуры управления — то есть ориентирование органов местного самоуправления прежде всего на интересы населения, их избравшего;

- способность органов местного самоуправления решать проблемы избравшего их населения (законодательное наделение необходимой для этого неотъемлемой компетенцией и соответствующими правовыми гарантиями);

- возможность населения и его органов местного самоуправления реально решать свои проблемы, - то есть наличие у местного самоуправления финансово-экономической базы и права самостоятельно ею распоряжаться [2].

Органы местного самоуправления решают две группы вопросов:

- а) вопросы местного значения. Вопросы непосредственного обеспечения жизнедеятельности населения муниципального образования, решение которых осуществляется населением и (или) органами местного самоуправления самостоятельно.

- б) выполнение отдельных государственных полномочий. Наделение органов местного самоуправления отдельными государственными полномочиями осуществляется только федеральными законами, законами субъектов Российской Федерации с одновременной передачей необходимых материальных и финансовых средств. Реализация переданных полномочий подконтрольна государству.

Основным содержанием деятельности органов местного самоуправления является решение вопросов местного значения. Фактически они определяют функции местного самоуправления, его компетенцию [3].

Они могут быть классифицированы следующим образом:

1. Организационно-административные вопросы:

1) Принятие и изменение устава местного самоуправления, контроль за его выполнением.

2) Охрана общественного порядка, организация и содержание муниципальных органов охраны общественного порядка, осуществление контроля за их деятельностью.

3) Организация освещения улиц и установки указателей с названиями улиц и номерами домов.

4) Формирование архивных фондов.

2. Экономические вопросы:

1) Владение, пользование, распоряжение муниципальной собственностью. Органы местного самоуправления в соответствии с законом вправе передавать объекты муниципальной собственности во временное пользование физическим и юридическим лицам, сдавать в аренду.

2) Местные финансы. Согласно ч. 1 ст. 132 Конституции РФ органы местного самоуправления самостоятельно формируют, утверждают и исполняют местный бюджет, устанавливают местные налоги и сборы.

3) Выравнивание уровня бюджетной обеспеченности поселений, входящих в состав муниципального района, за счет средств бюджета муниципального района.

4) Планирование застройки территории поселения, территориальное зонирование земель поселения, установление правил землепользования и застройки территории поселения, изъятие земельных участков в границах поселения для муниципальных нужд, в том числе путем выкупа, осуществление земельного контроля за использованием земель поселения;

5) Организация транспортного обслуживания населения, обеспечения услугами связи.

6) Организация, содержание и развитие муниципальных энерго-, газо-, тепло-, и водоснабжения и канализации;

7) Муниципальное дорожное строительство и содержание дорог местного значения;

8) Благоустройство и озеленение территории муниципального образования;

9) Организация сбора и вывоза бытовых отходов и мусора.

3. Вопросы социально-культурного значения:

1) Обеспечение малоимущих граждан, проживающих в поселении и нуждающихся в улучшении жилищных условий, жилыми помещениями в соответствии с жилищным законодательством, организация строительства и содержания муниципального жилищного фонда, создание условий для жилищного строительства.

2) Организация, содержание и развитие муниципальных учреждений дошкольного, основного и профессионального среднего образования.

3) Организация, содержание и развитие учреждений здравоохранения,

обеспечение санитарного благополучия населения.

Органы местного самоуправления вправе решать иные вопросы, не отнесенные к компетенции органов местного самоуправления других муниципальных образований, органов государственной власти и не исключенные из их компетенции федеральными законами и законами субъектов Российской Федерации, только при наличии собственных материальных ресурсов и финансовых средств [1].

Использованные источники:

1. Баккуев Э.С. Регион как открытая система. Роль агроэкономического роста в развитии региональных территориальных образований [Текст] / Э.С. Баккуев // TERRA ECONOMICUS . – 2013. – № 1. – Т. 11. – Ч. 3.
2. Буздова А.З., Неудахина Ю.Г., Кокова Э.Р. Формирования позитивного имиджа муниципального служащего // Экономика и социум. 2014. № 2-1 (11). С. 717-725.
3. Сарбашева Е.М., Бадалова Е.В. Вопросы анализа эффективности государственного управления. В сборнике: Аграрная наука и образование в начале XXI века и проблемы современной аграрной экономики Материалы международной научно-практической конференции памяти профессора Б.Х. Жерукова. 2013. С. 452-453.
4. Толгурова З.Х. Особенности управления муниципальным образованием на основе бизнес-планов // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. 2015. № 20. С. 87-92.

*Барская В.В.
магистрант
экономический факультет
Ростовский филиал
Российская таможенная академия
Россия, г. Ростов-на-Дону*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ТАМОЖЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Аннотация. Внешняя торговля товарами занимает важное место в экономике России и государств – членов Таможенного союза, чем и обусловлена необходимость таможенного регулирования процессов перемещения товаров через таможенную границу и определения особенности введения в оборот товаров, находящихся под таможенным контролем. Таможенное регулирование внешнеэкономической деятельности является одной из важных и актуальных тем на сегодняшний день.

Ключевые слова: электронное декларирование, удаленный выпуск товаров, система управления рисками, категорирование участников внешнеэкономической деятельности.

Значительные изменения характера и сложности

внешнеэкономической деятельности (ВЭД) в условиях глобальной экономики, а также возрастание ее значения для России повышают требования к механизму таможенного регулирования ВЭД. Усложнение характера ВЭД сопровождается соответствующим увеличением объемов информации о товарах, условиях их поставки и оплаты и многих других сведений, которые сообщаются участниками ВЭД в таможенные органы. Одновременно с этим возрастают объемы данных, которыми обмениваются таможенные органы с другими заинтересованными государственными и коммерческими структурами.

Появление многочисленных новых субъектов ВЭД, существенное возрастание информационной нагрузки на сотрудников таможенных органов при принятии управленческих решений, потребность в оперативном информационном обеспечении, необходимость интеграции в систему правил и норм международных организаций в области регулирования ВЭД делают проблему совершенствования таможенного регулирования задачей, требующей более углубленного исследования.

Создание Таможенного союза России, Белоруссии и Казахстана, ратификация Российской Федерацией Киотской конвенции и последовательное внедрение в российское законодательство о государственном регулировании ВЭД принципов Всемирной торговой организации привели к существенному изменению механизма таможенного регулирования ВЭД на национальном уровне. Одними из наиболее принципиальных нововведений являются комплекс мер по минимизации административных барьеров при перемещении товаров через таможенную границу и активизация взаимодействия участников ВЭД и таможенных органов, а именно:

- закрепление в качестве основных критериев работы таможенных органов сокращения издержек участников ВЭД при совершении таможенных операций;

- привлечение участников ВЭД и некоммерческих объединений лиц, осуществляющих деятельность в области таможенного дела, к определению эффективности мер таможенного регулирования ВЭД;

- внедрение широко применяемого в Европейском союзе института уполномоченного экономического оператора, то есть участника ВЭД, который использует упрощенный порядок перемещения товаров через таможенную границу и их таможенного декларирования;

- существенное сокращение сроков проведения таможенного контроля и выпуска товаров при импорте и установление минимальных сроков таможенного контроля при экспорте товаров, не облагаемых таможенными пошлинами;

- активное развитие современных таможенных технологий, таких как электронное декларирование и предварительное информирование, которые направлены на минимизацию взаимодействия должностных лиц таможенных органов и участников ВЭД, а также ускорение сроков

таможенной очистки товаров. [1]

В условиях востребованности новых форм взаимодействия таможенных органов и участников ВЭД разрабатываются новые формы и методы совершения таможенных операций, а также проведения таможенного контроля. [2] Одним из ключевых факторов, определяющих направления развития современных таможенных технологий и способствующих сокращению издержек участников ВЭД, является технология электронного декларирования товаров, получившая существенное развитие за последние годы. Электронное декларирование имеет ряд несомненных преимуществ по сравнению с бумажной технологией проверки деклараций на товары: сокращение бумажного документооборота, сокращение сроков проведения и автоматизацию процессов таможенного контроля, минимизация непосредственного контакта участников ВЭД и таможенных органов. Однако следует отметить, что существующая система электронного декларирования товаров характеризуется определенным рядом специфических черт, которые существенно минимизируют положительные эффекты от ее применения. К таким чертам можно отнести:

- предоставление участником ВЭД при электронном декларировании таможенной декларации с приложением описи документов, на основании которых она заполнена, с возможностью запроса конкретных документов по усмотрению проверяющего должностного лица таможенного органа;
- несопряженность электронных программных средств, применяемых участниками ВЭД при осуществлении внешнеэкономических сделок (в том числе формировании коммерческой и товаросопроводительной документации) с программными средствами электронного декларирования.

С 2010 г. в таможенных органах России применяется технология удаленного выпуска товаров, которая предусматривает таможенное декларирование товаров внутреннему таможенному органу при одновременном фактическом размещении товаров и транспортных средств на приграничном складе временного хранения и осуществлении обмена информацией между этими таможенными органами только в электронном виде. Технология удаленного выпуска товаров позволяет сократить огромный поток большегрузного автотранспорта и тем самым разгрузить транспортную инфраструктуру в крупных населенных пунктах страны. Вследствие этого оптимизируется нагрузка, возлагаемая на таможенные органы, сокращаются финансовые издержки участников ВЭД. При недостатке высококвалифицированных специалистов в пограничных таможенных органах технология удаленного выпуска позволяет задействовать соответствующий кадровый потенциал внутренних таможенных органов, а также значительно ускорить сроки доставки грузов. [3]

Важнейшим этапом внедрения системы удаленного выпуска стало создание в 2011 г. нового типа таможенных постов - центров электронного

декларирования, которые были наделены компетенцией по принятию таможенных деклараций по сети Интернет, но в то же время ограничены в полномочиях по проведению фактического таможенного контроля товаров, перемещаемых через таможенную границу. Сейчас удаленный выпуск применяется по принципу "связок" постов декларирования (центров электронного декларирования, а также ряда внутренних таможенных постов) с постами фактического нахождения товаров (в основном с пограничными таможенными постами). Данное решение повлекло за собой активное распространение практики электронного декларирования и удаленного выпуска товаров. В тоже время нельзя не отметить, что дальнейшая реализация данного подхода к организации процессов таможенного контроля сдерживается и усложняется недостаточной проработанностью вопросов, касающихся организации взаимодействия центров электронного декларирования и таможенных постов фактического нахождения товаров, наличием компетенции по принятию деклараций на товары не только у центров электронного декларирования, но и в равной степени у "обычных" таможенных постов и, как следствие, неполным использованием потенциала центров электронного декларирования. [4]

Огромное значение для совершенствования современных таможенных технологий и для минимизации затрат участников ВЭД при таможенном декларировании имеет развитие системы управления рисками (СУР), предполагающей выборочность таможенного контроля на основе используемых таможенными органами индикаторов риска, проведение таможенными органами постоянной аналитической работы, осуществление выпуска товаров в автоматическом режиме с минимальным вмешательством должностных лиц таможенных органов. В то же время потенциал системы управления рисками в современных условиях практически нивелирован отсутствием системного межведомственного информационного обмена между государственными контролирующими органами, а также использованием товароориентированного подхода к ее реализации. В основу СУР заложены в основном товарные признаки (заниженная таможенная стоимость, схожесть с товарами с пониженным налогообложением, наличие объектов интеллектуальной собственности, др.), применяемые в качестве основания для проведения углубленного таможенного контроля. Оценка участников ВЭД при разработке профилей риска сейчас практически не осуществляется.

Анализ практики внедрения современных технологий таможенного контроля показывает, что, несмотря на позитивные тенденции, присутствует и ряд недостатков, а именно:

- система таможенного контроля характеризуется отсутствием субъектно-ориентированного подхода к проведению проверочных мероприятий на основе дифференциации участников ВЭД в зависимости от риска несоблюдения ими таможенного законодательства;
- применяемая СУР не позволяет полностью автоматизировать

процессы таможенного контроля и минимизировать непосредственные контакты между участниками ВЭД и таможенными органами;

- отсутствуют единые для всех государственных контролирующих органов базы данных и программные средства, которые позволили бы минимизировать объем информации, запрашиваемой таможенными органами у участников ВЭД;

- действующая технология электронного декларирования не способствует единообразию применения таможенного законодательства при запросе таможенными органами дополнительных документов в ходе проведения проверочных мероприятий, не приводит к оптимальному снижению издержек участников ВЭД от использования данной технологии.

Современные требования к организации таможенного регулирования ВЭД, а также возрастающая необходимость унификации процессов таможенного контроля в государствах - членах Таможенного союза, требуют реализации кардинально иного, субъектно-ориентированного подхода к проведению таможенного контроля. Такой подход предполагает комплексную оценку всех лиц, осуществляющих ВЭД, их категорирование в целях дифференциации применяемых форм таможенного контроля, сокращение перечня документов, представляемых при таможенном декларировании товаров в электронной форме.

Основными критериями категорирования участников ВЭД выступают два ряда критериев - надежности и финансовой устойчивости. К ряду критериев надежности необходимо отнести те, которые связаны с организационными аспектами деятельности участников ВЭД, позволяющими выявить у них признаки фирм - "однодневок" (срок осуществления ВЭД, форма государственной регистрации, формирование уставного капитала, количество и состав учредителей, и др.), и критерии, связанные с взаимодействием участников ВЭД с таможенными и налоговыми органами (наличие задолженности по уплате таможенных платежей, нарушений таможенных правил, частота корректировок таможенной стоимости и др.). Ряд критериев финансовой устойчивости предполагает осуществление таможенными органами прогнозирования выполнения участниками ВЭД обязанностей по уплате таможенных платежей. [1]

Участникам ВЭД, деятельность которых характеризуется высокой степенью надежности, должны предъявляться минимальные требования на этапе декларирования товаров (представление при подаче декларации только описи прилагаемых документов; выпуск товаров в кратчайшие сроки с момента подачи декларации; проведение таможенного досмотра на основе случайной выборки). На этапе таможенного контроля после выпуска к данной категории лиц целесообразно применение финансово не затратных для участника ВЭД форм таможенного контроля. Одновременно с этим должны предъявляться повышенные требования по обеспечению сохранности подлинников документов, сведения о которых указаны в описи

к декларации на товар. Несоблюдение данного требования приводит к исключению участника ВЭД из данной категории. Особое значение приобретает таможенная проверка, которая проводится для подтверждения статуса участника ВЭД как "лица с высокой степенью надежности".

К категории "лица со средней степенью надежности" предлагается относить лиц, допускающих нарушения таможенных правил, которые не носят системного характера. В отношении этой категории лиц возможен контроль после выпуска. Задачей таможенных органов при контроле данной категории лиц является контроль достоверности сведений, заявленных ими в декларации на товары, и соблюдения требований таможенного законодательства, проведение мониторинга и анализа показателей их деятельности с целью отнесения к той или иной категории. В отношении таких лиц необходимо применять ограниченный комплекс проверочных мероприятий.

К категории "лица с низкой степенью надежности" следует относить лиц, систематически допускающих нарушения таможенных правил, влияющие на уплату таможенных платежей либо сопряженные с опасностью причинения вреда жизни или здоровью. Основной задачей таможенных органов при контроле данной категории лиц является создание таких условий, при которых незаконная деятельность по перемещению через таможенную границу товаров и транспортных средств и обращению ввезенных товаров будет сопряжена с высокой степенью риска и станет экономически нецелесообразной.

Реализация подхода к организации системы таможенного контроля на основе категорирования участников ВЭД предполагает в качестве главного преимущества минимизацию требований к документальному обеспечению процедуры таможенного декларирования товаров и исключение наиболее затратных форм таможенного контроля для законопослушных участников ВЭД. Одновременно данный подход предполагает существенную трансформацию системы постконтроля, которая в данных условиях приобретает решающее значение для обеспечения полноты уплаты таможенных платежей в бюджет, достоверности классификации товаров, соблюдения установленных запретов и ограничений. [3]

В настоящее время постконтроль реализуется через деятельность специализированных подразделений таможенного контроля после выпуска товаров. Вместе с тем мероприятия по контролю за товарами после их выпуска проводятся также иными подразделениями таможенных органов (подразделениями таможенной стоимости, товарной номенклатуры и происхождения товаров, торговых ограничений и экспортного контроля), у которых данные полномочия четко не прописаны и, как правило, сопряжены с проведением ведомственного контроля за нижестоящими таможенными органами. При этом выбор участников ВЭД осуществляется каждым структурным подразделением самостоятельно, исходя из ограниченного объема информации о наличии признаков нарушения таможенного

законодательства.

Такая практика приводит к размытости и неопределенности процесса таможенного контроля после выпуска товаров и не способствует комплексной организации данной работы. В этих условиях необходимо, прежде всего, обеспечить исключение дублирования функций таможенного контроля после выпуска различными функциональными подразделениями таможенных органов путем их централизации в подразделениях таможенного контроля после выпуска товаров.

Реализация подхода по категорированию участников ВЭД предполагает отнесение постконтроля к исключительной компетенции подразделений таможенного контроля после выпуска товаров: контроль таможенной стоимости, страны происхождения товаров, правильности классификации товаров в соответствии с ТН ВЭД, предоставление льгот по уплате таможенных платежей и освобождение от уплаты таможенных пошлин и налогов и др., а также принятие решений по отмене или изменению не соответствующих законодательству решений, принятых таможенными органами на этапе таможенного декларирования товаров.

Совершенствование таможенного регулирования – важное стратегическое направление развития таможенной службы Российской Федерации.

К задачам данного направления необходимо отнести совершенствование таможенных технологий в рамках реализации Концепции таможенного оформления и таможенного контроля товаров в местах, приближенных к государственной границе Российской Федерации, дальнейшего упрощения и оптимизации контрольных процедур с учетом функционирования Таможенного союза, в том числе, расширение практики применения технологии удаленного выпуска товаров.

Таким образом, основные направления совершенствования механизма таможенного регулирования ВЭД в России включают:

- минимизацию непосредственных контактов таможенных органов и участников ВЭД за счет таможенного декларирования товаров в центрах электронного декларирования, а также внедрения технологии удаленного выпуска товаров;

- сокращение требований к документальному подтверждению сведений, заявляемых участниками ВЭД при перемещении товаров через таможенную границу, применение субъектно-ориентированного подхода к анализу и управлению рисками несоблюдения таможенного законодательства, предполагающее создание системы категорирования участников ВЭД и дифференцированного подхода к выбору форм таможенного контроля как на этапе декларирования товаров, так и при осуществлении таможенного контроля после выпуска товаров;

- совершенствование механизма таможенного контроля после выпуска товаров путем исключения дублирования функций между структурными подразделениями и совершенствования внутриведомственного и

межведомственного взаимодействия подразделений таможенного контроля после выпуска товаров с правоохранительными и налоговыми органами;

- унификацию СУР и организации таможенного контроля после выпуска товаров в государствах - членах Таможенного союза, организацию информационного обмена по вопросам используемых индикаторов риска, критериев отбора участников ВЭД для проведения проверочных мероприятий, выявление схем уклонения от уплаты таможенных платежей, наиболее часто встречающихся нарушениях таможенного законодательства Таможенного союза.

Реализация данных направлений совершенствования будет способствовать снижению издержек и минимизации административного воздействия на участников ВЭД как на этапе декларирования товаров, так и на этапе проведения таможенными органами контроля после выпуска товаров при одновременном повышении его эффективности за счет применения современных информационных технологий, концентрации полномочий, кадрового и информационно-аналитического обеспечения таможенного контроля, совершенствования взаимодействия государств - членов Таможенного союза.

Использованные источники:

1. Азаров, Ю. Ф. Основы таможенного дела : учебное пособие : В 2 т. Т. 2 / Под общ. ред. Ю. Ф. Азарова. – М. : Российская таможенная академия, 2005. – С. 98 – 112.
2. О таможенном тарифе : федер. закон от 21 мая 1993 г. № 5003–1. – Режим доступа : СПС «КонсультантПлюс».
3. О государственном регулировании внешнеторговой деятельности : федер. закон от 13 октября 1995 г. № 157-ФЗ. – Режим доступа : СПС «КонсультантПлюс».
4. О внедрении информационной технологии представления таможенным органам сведений в электронной форме для целей таможенного оформления товаров, в том числе с использованием международной ассоциации сетей «Интернет» : приказ ФТС России от 24 января 2008 г. № 52. – Режим доступа : СПС «КонсультантПлюс».
5. О внесении изменений в Таможенный тариф Российской Федерации : постановление Правительства РФ от 23 декабря 2003 г. № 771. – Режим доступа : СПС «КонсультантПлюс».

*Барская В.В.
магистрант
экономический факультет
Ростовский филиал
Российская таможенная академия
Россия, г. Ростов-на-Дону*

ЕВРАЗЭС И ЕАЭС: ИСТОРИЯ СОЗДАНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Аннотация. В статье рассматривается история создания ЕАЭС, особенности данного интеграционного объединения и перспективы его развития.

Ключевые слова: экономическая интеграция, Евразийское экономическое сообщество (ЕврАзЭС), Таможенный союз, Евразийский экономический союз (ЕАЭС).

В настоящее время стало привычным процесс сближения государств, образовавшихся после распада СССР, называть евразийской интеграцией.

Это понятие достаточно часто используется политологами, аналитиками и экспертами, и, что не мало значительно, оно стало органичной частью лексикона политических элит как в ближнем, так и в дальнем зарубежье.

Взяв во внимание слова президента РФ В.В. Путина в ответ на привычную фразу о выгодном для транзита географическом положении России между Западом и Востоком: «Это не Россия находится между Западом и Востоком. Это Запад и Восток находятся слева и справа от России», можно говорить об окончании так называемой эпохи самоуничтожения России после катастрофы распада СССР. Это также может свидетельствовать о возвращении привычной для нас системы координат. Руководство России позиционирует ее как центр своей геополитики, восстанавливая традицию Великой державы.

Интеграция в Евразийский экономический союз представляет собой не только взаимодействие, взаимное приспособление, сотрудничество, объединение национальных хозяйств, интернационализацию хозяйственной жизни, а также и восстановление, восполнение некоторого единства – то есть это новая целостность. Она, в свою очередь, требует и новых объединяющих идей.

Начало истории создания ЕврАзЭС как экономического объединения пяти стран было положено заключением 6 января 1995 г. Соглашения о Таможенном союзе между Россией и Беларусью. 20 января того же года к ним присоединился Казахстан, а 29 марта 1996 г. — Киргизия. Также 29 марта 1996 г. четыре государства заключили Договор об углублении интеграции в экономической и гуманитарной областях. Целью данного документа было определено создание Сообщества интегрированных государств «путем поэтапного углубления интеграции в экономике, науке, образовании, культуре, социальной сфере и иных областях при соблюдении

суверенитета Сторон».

10 октября 2000 года в г.Астане состоялось подписание Договора об учреждении Евразийского экономического сообщества (ЕврАзЭС), который вступил в силу 30 мая 2001 года после его ратификации всеми государствами — членами Сообщества. Участниками ЕврАзЭС стали Республика Беларусь, Республика Казахстан, Кыргызская Республика, Российская Федерация и Республика Таджикистан. Статус наблюдателя при ЕврАзЭС получили Украина, Молдова и Армения.

В Договоре об учреждении ЕврАзЭС было определено, что Сообщество создается для эффективного продвижения процесса формирования Таможенного союза и Единого экономического пространства, а также реализации других целей и задач, которые были прописаны в вышеназванных соглашениях о Таможенном союзе, Договоре об углублении интеграции в экономической и гуманитарной областях и Договоре о Таможенном союзе и Едином экономическом пространстве.

Таким образом, после десятилетия некоторого застоя интеграционного процесса в СНГ из него выделилось пять государств-последовательных сторонников углубления интеграции. При этом они объявили о новой — евразийской — идеологии интеграции, значительно отличавшейся от советской и российской моделей своей направленностью на добровольность и взаимовыгодность для всех ее участников. Была создана международная организация с функциями, обеспечивающими формирование общих внешних таможенных границ входящих в нее государств, выработку единой внешнеэкономической политики, тарифов, цен и элементов функционирования общего рынка. Учреждением ЕврАзЭС была закреплена политика глав государств-участников, направленная на дальнейшее продвижение интеграции и многостороннего сотрудничества с перспективой в будущем объединения экономических потенциалов: от зоны свободной торговли через Таможенный союз к Единому экономическому пространству и в перспективе — к Экономическому союзу.

В своем становлении ЕврАзЭС прошло несколько ключевых этапов. В начале были приняты документы, регламентирующие работу его основных органов — Межгосударственного совета, Интеграционного Комитета, Межпарламентской Ассамблеи, а также утверждены Положения о порядке приема в члены ЕврАзЭС и о статусе наблюдателя при ЕврАзЭС. При Интеграционном Комитете ЕврАзЭС были созданы Советы и Комиссии по различным направлениям сотрудничества. В апреле 2003 года состоялась регистрация Договора об учреждении ЕврАзЭС в Секретариате ООН, а уже в январе 2004 года Сообщество получило статус наблюдателя в Генеральной Ассамблее ООН.

Через семь лет после подписания Договора об учреждении ЕврАзЭС в октябре 2007 года в Душанбе главами трех из пяти государств был принят Договор о создании единой таможенной территории и формировании Таможенного союза, а также утвержден План действий на 2008-2010 годы по

формированию Таможенного союза в рамках Евразийского экономического сообщества. Этими документами были определены стратегия и последовательность действий по созданию Таможенного союза Беларуси, Казахстана и России.

В начале 2009 года была создана Комиссия Таможенного союза, обладающая статусом международной организации. Усиленная деятельность правительств этих стран, Комиссии Таможенного союза и других структур Сообщества дала возможность реализации Таможенного союза в рамках ЕврАзЭС на основе сформированной договорно-правовой базы с 1 января 2010 года. С 1 июля 2011 года таможенные территории трех стран были объединены в единую таможенную территорию. О желании присоединиться к процессу заявили Армения и Кыргызстан, правовые основания для этого имеет также Таджикистан, входящий в состав учредителей ЕврАзЭС.

В 2009 году были созданы Антикризисный фонд ЕврАзЭС и Центр высоких технологий ЕврАзЭС.

В декабре 2010 года состоялось подписание пакета из 17-ти базовых Соглашений, формирующих новый, более глубокий уровень интеграции — Единое экономическое пространство Беларуси, Казахстана и России. После их ратификации в 2011 году они вступили в силу с 1 января 2012 года.

Кажущаяся стремительность процесса евразийской интеграции безусловно связана с затяжным началом, которое обусловлено нерешительностью руководства пока оставшихся в стороне Украины и Узбекистана с одной стороны и противодействием довольно влиятельных проамериканских сил в российской властвующей элите с другой.

Таким образом, спустя почти два десятилетия после распада СССР предрасположенность к дезинтеграции на части постсоветского пространства сменилась четкой тенденцией к воссоединению, правда пока это касается только хозяйственной деятельности. Движение в этом направлении происходит без политического принуждения, напротив, на абсолютно добровольной основе, с полным пониманием взаимных выгод и обязательств, а также при строгом соблюдении суверенитета и равенстве государств-участников интеграционного процесса.

Необходимо заострить внимание на том факте, что по определенным историческим, экономическим и политическим причинам ключевую роль в организации процессов евразийской интеграции играет Россия. Исследования общественного мнения, проводимые Интеграционным барометром, свидетельствуют о сохраняющемся представлении о России как об объединяющем центре у населения всех государств СНГ.

Экономическая целесообразность и важность формирования Таможенного союза, а затем и Единого экономического пространства, обусловлена рядом объективных преимуществ интеграции. Наряду с расширением рынка сбыта товаров, формирование единой таможенной территории создает условия для восстановления трансграничной научно-технической и производственной кооперации предприятий, выпускающих

продукцию с высокой добавленной стоимостью. Снижение издержек производственной кооперации благодаря устранению таможенных, торговых и технических барьеров повышает конкурентоспособность и способствует экономическому росту государств-участников.

Также немаловажным преимуществом интеграции является снижение транзакционных издержек. По оценкам экспертов, практически половина времени, затрачиваемого на транспортировку товаров, до создания ТС тратилось на простой в очередях при пересечении таможенной границы. Ее устранение значительно упростило кооперацию производства, при которой сложное изделие по несколько раз пересекает межгосударственные границы. Создание Таможенного союза, следовательно, означает ощутимое снижение издержек при совместном производстве товаров, а также повышение конкурентоспособности и расширение рынков сбыта. Последовательное расширение этого рынка делает экономику нашей страны более устойчивой к влиянию глобального кризиса, расширяет возможности развития.

Необходимо отметить такое положительное последствие создания Таможенного союза, как повышение эффективности транзитного потенциала государств союза. Отсутствие барьеров на внутренних границах способствует росту грузоперевозок. В перспективе это открывает равный доступ к инфраструктуре, что особенно важно и актуально для Казахстана и Белоруссии как стран, не имеющих выхода к морю.

Плодотворная работа по созданию Таможенного союза позволила Президентам Беларуси, Казахстана и России принять в Минске 27 ноября 2009 года безусловно историческое решение – не дожидаясь окончательного завершения строительства полномасштабного Таможенного союза перейти к следующей, более высокой ступени интеграции на пространстве ЕврАзЭС — формированию Единого экономического пространства (ЕЭП). На внеочередной встрече в г.Алматы 19 декабря 2009 года, главы трех государств утвердили План действий по формированию ЕЭП, предусматривающий разработку и подписание в течение двух лет, т. е. к 1 января 2012 года, пакета международных договоров, обеспечивающих создание ЕЭП.

Единое экономическое пространство - это более глубокая форма экономической интеграции, включающая в себя, кроме действующего Таможенного союза, такие составляющие, как проведение согласованной экономической политики, обеспечение свободного движения услуг, капитала, трудовых ресурсов и доступ к инфраструктуре государств-членов ЕЭП. В рамках ЕЭП должны функционировать однотипные механизмы регулирования экономики, основанные на рыночных принципах, гармонизации и унификации норм и правил.

Образование Таможенного союза России, Беларуси и Казахстана означает создание общего рынка товаров с классическими эффектами увеличения масштаба и разнообразия, что способствует повышению эффективности и росту экономического потенциала стран-членов.

Также принципиально важно, что ЕЭП, наряду с передачей названных выше полномочий на наднациональный уровень, обязует Стороны к согласованным действиям в ключевых областях госрегулирования – в макроэкономике, в обеспечении правил конкуренции, в сфере технических регламентов и сельскохозяйственных субсидий, транспорта, тарифов естественных монополий. Это открывает широкие возможности и для бизнеса. Согласованная техническая политика позволит избежать технологических разрывов, несовместимости продукции. Естественно, чтобы закрепиться на таком открытом рынке бизнесу предстоит работать над своей эффективностью, снижать издержки, вкладывать ресурсы в модернизацию. Потребители от этого только выиграют.

Формирование Единого экономического пространства стало очередным этапом евразийской интеграции, по завершении которого предполагается переход к формированию Евразийского экономического союза (ЕАЭС), предусматривающий дальнейшее углубление сотрудничества государств-участников в экономической сфере и социально-экономических вопросах. 18 ноября 2011 года главами трех государств была принята «Декларация о евразийской экономической интеграции».

Исходя из текста Декларации, к 2015 году должна быть завершена кодификация нормативно-правовой базы Таможенного союза и Единого экономического пространства. Это означает систематизацию законодательства, качественную переработку действующих норм, устранение несогласованностей, восполнение пробелов и отмену устаревших норм. Кодификация не предусматривает, что ранее достигнутые договоренности пересматриваются, наоборот, они приобретают систематизированный вид, приводятся к общему знаменателю.

В Минске 10 октября прошлого года президенты России, Белоруссии, Казахстана, Киргизии и Таджикистана отправляют в историю ЕврАзЭС. В. В. Путин, А. Г. Лукашенко и Н. А. Назарбаев обмениваются ратификационными грамотами о создании Евразийского экономического союза – ЕАЭС (действующего с 1 января 2015 года). Казалось бы, в аббревиатуре разница совсем не существенная. Но как раз эти две выпадающие буквы "вр" скорее всего символизируют отказ от временного с переходом к постоянному характеру сотрудничества. Именно этому, по замыслу, должен поспособствовать новый альянс.

На данный момент времени ЕАЭС представляет собой немного менее продвинутый интеграционный проект, чем изначально было задумано. При внимательном рассмотрении приложения к Договору, можно обнаружить, что в соглашении достаточно мало чего-то нового по сравнению с тем, о чем стороны договаривались ранее. В настоящее время не идет речи о единой денежной, финансовой, социальной политике, торговле энергоносителями, создании реально действующих наднациональных органов управления. И только лишь в четвертой части соглашения, которая посвящена переходному периоду, прослеживается интеграционный прогресс. Сущность данного

интеграционного процесса заключается он в том, что стороны декларируют необходимость достижения договоренностей в определенных сферах в привязке к определенным датам. По одним из самых значимых вопросов, таким как нефть, газ и финансы, к сожалению, неурегулированные вопросы еще остались, которые предположительно будут решаться вплоть до 2025 года.

Отсюда сам собой напрашивается вопрос о том, есть ли у Евразийского экономического союза шансы в перспективе превратиться в аналог Европейского союза? ЕАЭС предполагает необходимость делегирования части экономического суверенитета наднациональным структурам, что пока несколько болезненно воспринимается лидерами объединения, в том числе Россией. В свою очередь, участники ЕС на добровольной основе и по взаимному согласию идут на тесную интеграцию в финансово-валютной, экономической, военной и прочих сферах, отказываясь при этом от ряда национальных прерогатив.

Здесь необходимо отметить, что настороженность и недоверие ряда стран СНГ к более тесной интеграции с Россией оправданы многолетней имперской и советской историей, а также опасениями, что экономическая интеграция неизбежно приведет к потере политического суверенитета. Тем не менее в современном мире не обойтись без глубокой экономической интеграции, и если Россия действительно настроена на долгосрочное сотрудничество с бывшими республиками, то ей необходимо доказать, что проект ЕАЭС – это совершенно новый тип интеграции постсоветских государств, основанный на нерушимости их политического суверенитета, территориальной целостности, общности истории, языка, культуры, менталитета, равенстве партнеров, исключая давление и доминирование Москвы. Некоторые решения могут противоречить интересам той или иной стороны и каждая страна-участница при несогласии должна иметь возможность заблокировать любое решение. Это серьезный импульс экономической интеграции.

Вместе с тем Россия слишком велика для эффективной интеграционной группировки только с этими странами. Если провести аналогию с ЕС, то в Европе интегрировались страны с примерно одинаковым и относительно высоким уровнем развития рыночной экономики и демократических институтов, чего нельзя сказать об участниках интеграции на постсоветском пространстве.

В ходе реализации ЕАЭС несколько изменился его первоначальный замысел. События на Украине, а также международная реакция заставляла Россию на переговорах с Белоруссией и Казахстаном быть максимально осторожной. Нурсултан Назарбаев в прошлом году выступал против присоединения к Таможенному союзу Киргизии, Таджикистана и Армении, но при этом был за принятие в ТС Турции только ради того, чтобы помешать превращению Таможенного союза в надгосударственное политическое объединение вроде СССР или ЕС. Против неоправданного ускорения

интеграции высказывался и президент Белоруссии Александр Лукашенко. На данном этапе ЕАЭС представляет собой чисто экономическое объединение. Из окончательного варианта договора были исключены такие вопросы, как общее гражданство, внешняя и военно-техническая политика, общая охрана границ, идея общего парламента, паспортно-визовая сфера, экспортный контроль. По предложению Казахстана изъят пункт о праве России защищать интересы своих соотечественников в других странах. Зафиксированы взаимные макроэкономические ограничения в ЕАЭС.

Недавно Назарбаев во время минской встречи в формате ТС–ЕС–Украина заявил, что если членство в Евразийском экономическом союзе будет угрожать суверенитету Казахстана, республика будет готова выйти из союза.

Выгоды от ЕАЭС распределяются между его участниками весьма неравномерно. Пока больше всего выигрывает Белоруссия, меньше – Казахстан, а Россия является спонсором постсоветского интеграционного проекта. Точных расчетов по этому поводу не имеется, но все же некоторые цифры обозначить можно. Таким образом, торговое партнерство в рамках ТС является наиболее значимым для национальной экономики Белоруссии (взаимная торговля со странами – членами ТС занимает 46,4% объема всей ее внешней торговли), на втором месте – Казахстан (18,2% внешнеторгового оборота), на третьем – Россия (7,5% объема внешней торговли страны).

Довольно известны случаи, когда белорусское руководство фактически выторговывало для себя определенные выгоды. Незадолго до подписания договора о ЕАЭС в Астане Лукашенко отказался визировать документ, понимая его большую значимость для Кремля. Согласие было дано только после получения от Москвы обещание кредита в 2,5 млрд долл. и согласие на невозврат в российскую казну пошлин от продажи нефтепродуктов в размере 3 млрд долл., произведенных из российской нефти. России пришлось пойти на целый ряд уступок, касающихся свободной торговли, расширения возможностей экспорта наших энергоносителей Белоруссии. Россия понимает, что эффект от такого объединения выше текущих возможных убытков. Вопрос лишь в том, в состоянии ли Россия добиваться от своих партнеров-соседей взаимности в своих интеграционных планах.

Пока ТС не привел к кардинальной перестройке товарной структуры. Например, сегодня у нас с Белоруссией Таможенный союз и единое Союзное государство, а завтра запрет со стороны России привозить сметану и творог, в связи с историей с «Уралкалием». Казахстан рассчитывает в ЕАЭС на свои конкурентные преимущества в условиях привлечения инвестиций, открытия бизнеса, согласованной финансовой политики, но от участия в Таможенном союзе имеет и минусы. Экспорт сократился на 4%, а импорт вырос на 5%. Сохраняются трудности для продвижения казахстанских продовольственных товаров, в том числе мяса и мясопродуктов, на рынок России, нет свободного доступа на российский рынок электроэнергии.

Интеграция все же обходится России очень дорого. Только

совокупный объем субсидий, дотаций и преференций, предоставленных Россией Белоруссии в 2000–2013 годах, составил, по расчетам ВШЭ, 70 млрд долл. Есть риски частичного перетока капитала в Казахстан, где мягче налоговое администрирование и больше налоговых льгот иностранным инвесторам. Казалось, что в связи с отчуждением России от Запада у нас появляются возможности для более тесной интеграции, роста внутреннего производства и диверсификации экономик. Большие препятствия для интеграции экономик ЕАЭС обусловлены замедлением темпов экономического развития из-за «кризиса доверия» со стороны мирового бизнеса.

В нынешних условиях резкого обострения отношений России с США, ЕС и их союзниками чрезвычайно важной представляется роль наших партнеров по ЕАЭС. Россия должна заручиться поддержкой партнеров по Таможенному союзу, а Казахстан и Белоруссия – присоединиться к российским санкциям, а если нет, то не допустить поступления запрещенных продуктов на свой рынок под казахстанскими и белорусскими «лэйблами». Неслучайно Назарбаев и Лукашенко продемонстрировали, что им не нравится предлагаемая Кремлем модель взаимоотношений в альянсе, и, во-вторых, им не хочется что-либо терять из-за односторонних, не согласованных с ними санкций и действий России. Правда, солидарность с Москвой была все-таки проявлена – и в Казахстане, и в Белоруссии на официальном уровне выразили горячее желание принять участие в импортозамещении, тем более что Россия заявила о выгодах, которые сулят казахстанской и белорусской экономикам продовольственные санкции России против западных стран.

На сегодняшнем этапе достаточно сложно прогнозировать, какие экономические выгоды может извлечь Россия из присоединения к союзу Киргизии и Армении и в состоянии ли они выполнять требования, которые распространяются на членов ЕАЭС. Для Киргизии вступление в союз является скорее всего мерой экономического спасения, поскольку она продолжает балансировать между целостностью и распадом. Лишь для гармонизации с экономикой ТС Киргизия получит 500 млн долл. Армения, не имеющая общей границы с Евразийским союзом, экономически зависима от Москвы. Совсем недавно Армения получила 150 млн долл. на проект автодорожного коридора «Север–Юг». Против вступления в ЕАЭС Армении выступает Азербайджан, который сам не собирается вступать в данный союз. Придерживающиеся нейтралитета Узбекистан и Туркменистан проводят политику экономической и политической эмансипации от России. Здесь накладывают отпечаток последствия российской политики в Украине. Президент Ислам Каримов уже высказался с критикой подписанного соглашения о создании ЕАЭС: «Они говорят, что создают лишь экономический рынок и ни в коей мере не откажутся от суверенитета и независимости. Разве может быть политическая независимость без экономической независимости?» Взаимные санкции между США, ЕС и

присоединившимися к ним развитыми странами с одной стороны, и только лишь Россией – с другой, в целом с началом рецессии в российской экономике могут привести к замораживанию или даже сворачиванию ряда важных проектов, в том числе с участием «Газпрома», «Роснефти», а также воспрепятствовать способности России сохранять свое влияние и присутствие в бывших союзных республиках.

В перспективе возможно вступление в ЕАЭС такой страны, как Таджикистан. Объективно, это могло бы стать для республики решением многих социально-экономических проблем, в том числе, связанных с модернизацией и диверсификацией экономики, чрезвычайно высоким уровнем внешней трудовой миграции и другими сложностями ее развития.

Очевидным недостатком ЕАЭС, на мой взгляд, является отсутствие в нем Украины. Страна с населением 46 миллионов человек и сравнительно диверсифицированной экономикой могла бы сделать объединение гораздо более мощным и перспективным. Здесь, по моему мнению, будет уместно вспомнить, как Россия долго и мучительно затягивала Киев в Таможенный союз, но безуспешно. Для успеха любого серьезного интеграционного проекта на постсоветском пространстве наряду с Россией нужна и Украина. Именно эти два государства с учетом их экономического потенциала и сложившихся с советских времен глубоких экономических связей способны были стать неким «локомотивом», который потянул бы в будущем за собой всех остальных. К примеру, в Европе в качестве «локомотива» выступили Германия и Франция, и этот принцип себя полностью оправдал.

Не лишним будет вопрос, можно ли было все-таки создать какую-то интеграционную модель вместе с Украиной? Скорее всего ответ будет положительным. Но для этого надо было отойти от чрезмерного давления и принуждения к дружбе. В связи со сложившейся обстановкой интеграцию с Украиной даже в совсем отдаленной перспективе трудно себе представить. Установившееся враждебное противостояние между РФ и Украиной сохранится, скорее всего, на долгие годы, что абсолютно исключает их объединение в рамках каких-либо постсоветских интеграционных союзов. «Мы выиграли Крым и потеряли Украину, и это достаточно надолго. И это очень грустно», – отмечает директор Института экономики РАН Руслан Гринберг.

Начинающему свою деятельность Евразийскому экономическому союзу предстоит существовать и развиваться в условиях глобального обострения вызовов и угроз, исходящих из кризиса вокруг Украины. Запад, вполне возможно, будет увеличивать экономическое давление на Россию, отстраняя ее от международных финансовых рынков. В этих условиях России следует более активно взаимодействовать с постсоветскими странами на принципах равенства, уважения территориальной целостности и невмешательства во внутренние дела государства.

Использованные источники:

1. О Договоре об учреждении Евразийского экономического сообщества :

решение Межгосударственного совета Республики Беларусь, Республики Казахстан, Кыргызской Республики, Российской Федерации и Республики Таджикистан от 10 октября 2000 года № 78. – Режим доступа : СПС «КонсультантПлюс».

2. Резолюция Генеральной Ассамблеи ООН от 9 декабря 2003 года №58/84. – Режим доступа : СПС «КонсультантПлюс».

3. Декларация о евразийской экономической интеграции от 18 ноября 2011 года. – Режим доступа : www.evrazes.com.

4. Путин, В. В. «Новый интеграционный проект для Евразии – будущее, которое рождается сегодня» // Известия, 3 октября 2011 г.

5. Комплексная оценка макроэкономического эффекта различных форм глубокого экономического сотрудничества Украины со странами Таможенного союза и Единого экономического пространства в рамках ЕврАзЭС// Центр интеграционных исследований Евразийского банка развития, 2012 г.

6. Глазьев, С. Ю. Уроки очередной российской революции: крах либеральной утопии и шанс на экономическое чудо / С.Ю. Глазьев // – М.: Экономическая газета, 2011 г.

7. План действий по формированию Единого экономического пространства Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации на 2010-2011 годы» от 9 декабря 2009 года / Сборник базовых документов ЕврАзЭС - Москва, 2010 г.

8. Оценка экономического эффекта присоединения Республики Таджикистан к ТС и ЕЭП. ЦИИ ЕАБР, 2013 г.

9. Таможенный союз и соседние страны: модели и инструменты взаимовыгодного партнерства» / ЦИИ ЕАБР, 2013 г.

10. Экономические социальные и правовые последствия участия России в интеграционных процессах, материал научной конференции 22.11.13г. г. Ростов-на-Дону.

11. Ретроспективная оценка создания и функционирования таможенных союзов в мировой практики, Академический вестник № 1(8)/2010 РФ РТА.

Белеко А.В.

студент 2 курс

Казанский (Приволжский) федеральный университет

институт управления экономики и финансов

общеэкономическое отделение

Россия, г. Казань

КОНЦЕНТРАЦИЯ ОТЕЧЕСТВЕННОГО РЫНКА АВИАКОМПАНИЙ

В статье рассмотрены основные характеристики и тенденции развития современного рынка авиаперевозчиков Российской Федерации. В рамках исследования определены характеристики и особенности данной отрасли. Проанализированы пути развития авиакомпаний и выявлены проблемы, характерные для этой сферы в России.



Ключевые слова: авиакомпания, рынок, отрасль, рыночная структура, входные барьеры, концентрация.

В силу особенностей развития отечественной экономики для многих отраслей в сфере услуг характерны такие рыночные структуры, как монополия и олигополия. На данный момент в России выделяют несколько авиакомпаний, на долю которых приходится большая часть потребительского спроса. Данные о количестве перевезенных пассажиров авиакомпаниями-лидерами приведены на диаграмме (Рис. 1). При этом следует отметить, что уже в 2011 году последняя стала дочерним предприятием «Аэрофлота» вследствие приобретения организацией 75% акций (минус одна) компании «Россия». На данный момент внимание общественности приковано к ситуации связанной с авиакомпанией «Трансаэро». В сентябре 2015 года от «Аэрофлота» поступало предложение о покупке 75% (плюс одна) акций «Трансаэро», но сделка не состоялась.

Рис.1 Данные о количестве перевезенных пассажиров отечественными авиакомпаниями-лидерами¹

Ценовая политика авиакомпаний непосредственно характеризует входные барьеры в данную отрасль. Фирмой-лидером в данной сфере является «Аэрофлот», поэтому мы берём данную организацию в качестве самого крупного предприятия. Здесь за условный объём продаж мы возьмем количество перевезенных за 2014 год пассажиров, что составляет 23,6 млн. человек. Количество сотрудников в компании авиаперевозчиков в конце

¹ Данные предоставлены сайтом Росавиации <http://www.favt.ru/deyatelnost-vozdushnye-perevozki-perevozki-passazhirov/>

2014 года равно 18 541.

Количество пассажиров для небольших организаций в среднем равно 1,7 млн., а число сотрудников колеблется в районе 1000 человек. Исходя из выше указанных данных², найдем индекс барьеров:

$$I = \frac{23610036/18541}{1706097/1000} = 0,7464$$

Во-вторых, мы можем рассчитать индекс барьеров на основе выручки авиаперевозчиков:

$$I = \frac{319771000000/18541}{11300000000/1000} = 1,5263$$

Отличие значений индекса при двух подходах обусловлено тем, что авиакомпаниями занимаются не только пассажирскими перевозками, но в том числе и транспортировкой груза, предлагают обучение и профессиональные курсы в сфере авиа бизнеса и многое другое. Если потенциальная фирма, будет базироваться на пассажирских авиаперевозках, то компания не ощутит значительных барьеров на входе, но при продвижении других услуг организация столкнется с определенными входными барьерами на рынке.

С целью определения степени монополизации рынка рассмотрим показатели концентрации, исходя из данных о рыночных долях 3 авиаперевозчиков (Таблица 1):

Таблица 1

Рыночные доли авиакомпаний на 2014 год

№ п/п	Наименование авиакомпании	Рыночная доля
1.	ПАО «Аэрофлот»	0,253
2.	ОАО «Трансаэро»	0,142
3.	ПАО «ЮТэйр»	0,092
4.	ПАО «Сибирь»	0,085
5.	АО «Россия»	0,056
6.	ОАО «Уральские авиалинии»	0,055
7.	ООО «Северный ветер»	0,048
8.	ОАО «Оренбургские авиалинии»	0,033
9.	АО «Ред Вингс»	0,011

На основе показателей рыночных долей компаний - основных представителей отрасли - мы можем рассчитать коэффициент концентрации, который равен сумме рыночных долей крупнейших фирм, представленных на рынке. Итак, коэффициент концентрации вычисляется по следующей формуле:

$$C_k = \sum_{i=1}^k Y_i,$$

Коэффициент концентрации на рынке авиакомпаний в России равен:

² Данные предоставлены сайтом Росавиации <http://www.favt.ru/deyatelnost-vozdushnye-perevozki-perevozki-passazhirov/>

³ Данные предоставлены сайтом Росавиации <http://www.favt.ru/deyatelnost-vozdushnye-perevozki-perevozki-passazhirov/>

$C_k = 0,253 + 0,142 + 0,092 + 0,085 + 0,056 + 0,055 + 0,048 + 0,033 + 0,011 = 0,775$
или в процентном выражении 77,5%.

Также для оценки отрасли мы можем рассмотреть индекс Херфиндаля-Хиршмана, который определяется как сумма квадратов рыночных долей всех организаций, функционирующих на рынке:

$$HHI = \sum Y_i^2, \text{ где } i = 1, 2, \dots, n$$

Расчет данного показателя производим на основе данных Росавиации за январь-август 2015 года⁴ и получаем, что индекс Херфиндаля-Хиршмана составляет 0,12. Основываясь на значении индекса, делаем вывод, что в действительности отрасль представлена большим числом мелких фирм, которые функционируют в условиях близких к совершенной конкуренции. Однако это справедливо лишь с той оговоркой, что, несмотря на столь низкий показатель концентрации, согласно индексу Херфиндаля-Хиршмана, 27,36% рынка находятся в руках авиакомпании «Аэрофлот». В России пограничным принято считать значение между 35-40%.

Если же посмотреть на всю отрасль в целом, то на отечественном рынке функционируют 33 различные авиакомпании, а индекс концентрации для отрасли соответственно составляет 0,0303. Однако данный рынок постоянно изменяется: появляются новые игроки, государство лишает лицензии уже функционирующих недобросовестных перевозчиков, происходят процессы слияний и поглощений.

Использованные источники:

1. Алиева А.А. Сущность олигополии/ Алиева А.А.// Актуальные вопросы современной экономики. - 2014. - № 2. - С. 15-19.
2. Веселова Е.В., Конкурентоспособность российских компаний на международных рынках пассажирских авиаперевозок: автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук (08.00.14)/ Веселова Елена Викторовна; Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение высшего профессионального образования «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации». – Москва. -2014. – 25с.
3. Зайцева И.В., Окунева А.А., Совершенствование экономических взаимоотношений между авиакомпанией и отдельными субъектами рынка/ Зайцева И.В., Окунева А.А.// ВЕСТНИК ТОГУ. - 2014. - № 1(32). – С. 209-218.
4. Фальков Ю.А. Рынок авиационных пассажирских перевозок в России как пример классической олигополии/ Фальков Ю.А.// Перспективы развития экономики и менеджмента: сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. – Челябинск. - 2015. - С. 11-16.
5. Интервью генерального директора ПАО «Аэрофлот» Виталия Савельева

⁴ Данные предоставлены сайтом Росавиации <http://www.favt.ru/deyatelnost-vozdushnye-perevozki-perevozki-passazhirov/>

телеканалу «Россия 24» (программа «Мнение») 13.10.2015// URL: http://www.aeroflot.ru/cms/press_release/54995 (дата обращения: 11.10.2015).

**Белоконь И.В., к.э.н.
доцент**

***Республиканское государственное предприятие
«Рудненский индустриальный институт»***

Республика Казахстан, Костанайская область, г. Рудный

КРИЗИС ТАРИФНО-ОКЛАДНОЙ СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА

Аннотация: обоснована необходимость трансформации существующей системы оплаты труда в современных экономических условиях.

Ключевые слова: тарифно-окладная система, оплата труда,

В ходе экономической реформы внешние условия функционирования организаций коренным образом изменились. В связи с этим появилась необходимость адаптации организаций к новой макроэкономической среде. Однако проходит она крайне медленно, порождая массу противоречий.

Внутренние экономические отношения, приспособленные к устойчивой, предсказуемой плановой экономике, оказались чужеродной подсистемой в системе рыночной экономики с ее неопределенностью, коммерческим риском, взлетами и падениями объемов производства, неустойчивостью финансового положения и т.д. Самое печальное состоит в том, что резко снизилась мотивация труда. Проводимые исследования показывают, что в организациях значительно снизилось как материальное, так и моральное стимулирование труда работников. Заметно обострилось противоречие между внешней средой и хозяйственным механизмом организации, которое является одним из противоречий экономики переходного периода.

От советских времен в большинстве организаций осталась тарифно-окладная система оплаты труда. В настоящее время мы наблюдаем острый кризис этой системы. Она превратилась в настоящий тормоз развития экономики. Без ее коренной перестройки не удастся обеспечить конкурентоспособность отечественных товаров на внутреннем и внешнем рынках.

Анализ уровня менеджмента на промышленных предприятиях производит удручающее впечатление. Он соответствует уровню менеджмента западных стран середины прошлого века. В сознании управленческого корпуса предприятий все еще господствует технократизм, который приводит организации в экономический тупик. Согласно технократической философии, главное в производстве – техника. Но совершенствование техники и технологии требует больших инвестиций, которых, как правило, нет. В связи с этим лидеры предприятий выбирают стратегию выживания, пассивное ожидание благоприятных перемен во

внешней среде.

Как правило, на предприятиях нет миссии и стратегии развития. В организационной структуре нет центров (отделов) стратегического развития, служб управления персоналом, отсутствуют или же имеются слабые службы маркетинга, не поставлен управленческий учет и т.д. Во многих службах вовсе нет или имеются устаревшие положения о структурных подразделениях предприятия, нет должностных инструкций на руководителей и прочих работников. Отсюда смещение функций, безответственность, незнание прав и обязанностей. На многих предприятиях плохо поставлены планирование, учет, контроль, но самое главное – снизилась мотивация труда работников. Таким образом, есть все основания утверждать, что большинство предприятий все еще не адаптировались к рыночным условиям. Из этого следует, что главная задача собственников и менеджеров – проведение реформы внутреннего хозяйственного механизма.

Для такой реформы не требуется больших инвестиций. Главное условие реформы – не деньги, а уровень компетентности и воля первого руководителя или собственника предприятия. Второе условие – помощь консалтинговых фирм или групп специалистов по формированию предприятий, в крайнем случае – пакет методических материалов, дающих ответ, как вести реформирование и к какому хозяйственному механизму нужно переходить, т.е. показывающий пути и цель реформирования.

Для перехода от тарифно-окладной к рыночной системе оплаты труда прежде всего нужно преодолеть независимость оплаты труда от итогов работы предприятия, жестко связать фонд оплаты труда с величиной прибыли предприятия. В результате фонд оплаты труда изменяется прямо пропорционально рыночным результатам труда.

Такой механизм формирования фонда оплаты труда решает две проблемы: не возникает задолженности по зарплате и весь коллектив нацелен на успех организации. Однако для мобилизации работников на рост эффективности их труда такой связи зарплаты и выручки еще недостаточно. Необходимо обеспечить личную экономическую заинтересованность каждого работника и коллективный интерес работников всех структурных подразделений в росте трудового вклада в конечные результаты работы предприятия.

Тарифно-окладная система породила расслоение персонала организаций на три основных слоя: рабочие-сдельщики, рабочие-повременщики и «окладники» (руководители, специалисты, служащие). У сдельщиков довольно сильная мотивация труда, они трудятся интенсивно. Иное дело у двух других слоев – их зарплата заранее оговорена, основная ее часть гарантирована, никак не связана с продуктом труда. Это порождает слабые мотивы труда, главное – отработать рабочее время, вовремя придти и уйти с рабочего места.

Сама система оценки труда через отработанное время неизбежно приводит к низкой интенсивности труда большинства «повременщиков» и

«окладников». А эти две категории на данный момент, как правило, составляют большую часть коллективов предприятия. И именно от этих слабо мотивированных категорий работников полностью зависят работники интенсивного труда – «сдельщики». Откуда же возьмется высокая производительность труда?

Необходимо преодолеть различие экономических интересов трех слоев коллектива: «повременщики» и «окладники», по сути дела, переходят на косвенную сдельщину, в их личных интересах создать такие условия сдельщикам, чтобы они работали непрерывно и интенсивно. Более того, устраняется пропасть между рабочими и руководителями. Дело в том, что зарплата каждого руководителя, начиная от мастера, прямо зависит от итогов работы подчиненного коллектива: как управляешь, так и получаешь. Чтобы увеличить свою зарплату, руководитель должен сделать все от него зависящее для улучшения работы своих подчиненных. При этом растет зарплата всех, или же она у всех падает. Это и снимает противоречия между руководителями и подчиненными, сплачивает трудовой коллектив.

Фонд оплаты труда всего коллектива, сформированный по зарплатоемкости произведенной (реализованной) продукции, по итогам месяца делится по долям между структурными подразделениями сверху вниз и в конечном итоге поступает в распоряжение руководителя низового коллектива (мастера, начальника отдела, бюро и т.д.), который и распределяет его между подчиненными работниками в соответствии с их трудовым вкладом в общие итоги работы. Трудовой вклад «сдельщиков» измеряется как и в тарифно-окладной системе оплаты труда, т.е. по продукту труда и соответствующей сдельно-премиальной системе. У «повременщиков» и «окладников» имеются коэффициенты базовой зарплаты, которые определяются делением их среднемесячной зарплаты на 1000.

В течение месяца руководитель низового звена ведет оценку труда подчиненных, отмечает их инициативу, особое усердие, нарушения дисциплины, низкую интенсивность труда и т.п. и по соответствующим правилам корректирует коэффициент базовой зарплаты работников. Так определяется величина трудового вклада работников в общие итоги труда. Затем руководитель распределяет полученный сверху фонд оплаты труда по величине трудового вклада между подчиненными.

Таким образом, руководитель получает экономические рычаги управления трудовым поведением подчиненных. Никто лучше его не знает, кто как работает, поэтому никто точнее его не оценит труд. Фонд оплаты труда начинает действительно распределяться по труду. В связи с этим сразу же появляется дифференциация зарплаты: работники одной квалификации, одной должности получают разную зарплату и при этом коллектив видит справедливость этого различия. Уравнительность в распределении преодолевается, а это порождает новые мотивы труда.

Такие цели предприятия, как рост эффективности производства,

производительности труда, рентабельности, качества продукции, снижение затрат и т.п. сами по себе реализоваться не могут. Нужно превратить эти цели в личные и коллективные цели работников, только тогда они могут быть достигнуты. Для этого применяется гибкая система показателей оценки труда. Главные из них: объем реализации и производства продукции, снижение себестоимости, рост производительности труда и рентабельности. И не только основные цеха борются за достижение этих показателей. Фонды оплаты труда технической, финансово-экономической, коммерческой служб, службы управления персоналом, бухучета и т.д. также прямо зависят от этих показателей. Однако у всех них имеются и свои специфические показатели оценки труда, вытекающие из их функциональных обязанностей.

При изменении рыночной ситуации изменяются цели и задачи предприятия, этот немедленно находит отражение в наборе показателей оценки труда и в их значимости. Если рынок требует роста качества, то всем структурным подразделениям вводится этот показатель и значимость его увеличивается. В результате весь коллектив предприятия оперативно поворачивается лицом к качеству продукции, исходя из личных и коллективных экономических интересов, а не под административным давлением или под влиянием агитации.

Использованные источники:

1. Белкин В.Н., Белкина Н.А. Как управлять трудом. Екатеринбург, 2005
2. Вудкок М., Фрэнсис Д. Раскрепощенный менеджер. М.Дело, 2001
3. Ильин Е.П. Мотивация и мотивы. СПб Изд. Питер, 2000
4. Шекшня С.В. Управление персоналом современной организации. М.ЗАО «Школа бизнеса», 2000

Бесланеева М.М.

Карацуклова А.М.

**ФГБОУ ВО «Кабардино-Балкарский государственный
аграрный университет им. В.М. Кокова»**

Россия, г. Нальчик

ПРОБЛЕМЫ ИНВЕСТИЦИОННОГО РАЗВИТИЯ АПК КАБАРДИНО-БАЛКАРСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

Аннотация: Статья посвящена проблемам развития АПК Кабардино-Балкарской республики на основе инвестиционного потенциала региона.

Ключевые слова: АПК; инвестиции; эффективность; потенциал.

Кабардино-Балкарская республика имеет богатый потенциал для развития сельского хозяйства. Управление инвестиционной привлекательностью АПК предполагает целенаправленное воздействие региональных органов власти на критерии, повышающие надежность и эффективность инвестиций, обеспечение прозрачности деятельности на всех уровнях, протекционизм по отношению к эффективным инвесторам.

Одним из ключевых показателей эффективности инвестиционных проектов в АПК является их социальная значимость. Социальным эффектом

можно считать рост доходов населения в регионе, создание новых рабочих мест, улучшение условий труда, повышение образовательного (квалификационного) уровня рабочей силы, формирование благоприятного «социального климата», развитие территории.

Сегодня кадровое обеспечение становится основной актуальной задачей регионального АПК. Хотя в то же время за счет внедрения новых инновационных технологий, исключающих участие непосредственно самого человека в производственном процессе продолжается высвобождение работников в данной отрасли производства. Однако при этом ощущается дефицит именно в квалифицированных специалистах [2].

Вследствие этого ключевой задачей аграрной политики региона является создание комфортных условий для устойчивого развития сельских территорий, повышение качества жизни на селе, а также привлечение молодых высоко квалифицированных специалистов.

Наибольшая активность инвесторов наблюдалась в таких подотраслях как производство зерна кукурузы, садоводство, скотоводство, птицеводство, тепличные комплексы, переработка сельскохозяйственного сырья и мелиоративные системы.

В данной ситуации следует отметить, что наблюдается стабильная инвестиционная активность в аграрной сфере экономики республики, несмотря на снижение государственной поддержки в условиях обязательств ВТО.

Характеристикой инвестиционной активности аграрной сферы является зависимость между объемом инвестиций в основной капитал и рентабельностью активов сельскохозяйственных организаций. Рентабельность активов сельскохозяйственных организаций за исследуемый период имеет тенденцию к снижению, в то же время наблюдается рост инвестиций в основной капитал отрасли.

Очевидно, что рост рентабельности активов возможен при условии роста объемов инвестиций и чистой прибыли организаций аграрной сферы экономики. На основе анализа можно сделать вывод, что на фоне роста инвестиционной активности аграрной сферы экономики КБР наблюдается снижение результатов деятельности.

Основными источниками финансирования инвестиционных проектов в АПК являются собственные средства организаций, а также средства государственной поддержки. Такая структура источников финансирования инвестиционных проектов в отрасли АПК обусловлена тем, что политика Правительства РФ ставит в качестве приоритетной задачи ускорение инвестиционной деятельности за счет заемного капитала. При этом бюджетное финансирование теперь выступает преимущественно в форме катализатора (гаранта) привлечения внешних средств, тогда как ранее оно являлось одним из источников капитала.

За период с 2011 по 2014 гг. наблюдается рост объемов инвестирования в сельское хозяйство, сама же структура инвестиций не

претерпела кардинального изменения, за исключением сокращения инвестиций за счет бюджетных средств более чем в 2 раза, и сохраняет ежегодную тенденцию высокой доли собственных и заемных средств, что вполне объяснимо учитывая настоящие возможности как федерального, так и региональных бюджетов.

Анализируя динамику источников финансирования инвестиционной деятельности в сельском хозяйстве, можно сделать вывод, что кредит становится одним из основных методов финансирования обновления и модернизации материально-технической и технологической базы сельскохозяйственного производства. Несмотря на относительный рост притока капитала в сельское хозяйство в последние годы, основная доля этих средств используется сельскохозяйственными товаропроизводителями преимущественно на финансирование текущей деятельности [1].

В целом, в 2014 году складывалась положительная динамика кредитования отрасли. Учитывая высокий уровень закредитованности аграрной сферы дальнейшее развитие инвестиционных процессов в регионе возможно при развитии государственно-частного партнерства.

В современных условиях функционирования отдельному сельхозпредприятию практически невозможно привлечь инвестиционные ресурсы для реализации рентабельного инвестиционного проекта. Это связано, прежде всего, с тем, что и отечественные, и зарубежные инвесторы не имеют достаточных гарантий по возврату вкладываемых средств. Как правило, объем необходимых инвестиций для реализации аграрных инвестиционных проектов значительно превышает объем предоставляемого инициатором проекта обеспечения (залога). Ликвидность предлагаемого обеспечения также имеет крайне низкий уровень. Кроме того, высокие риски, связанные в первую очередь с отсутствием эффективного и современного финансового менеджмента, создают проблему для инвестора по мониторингу за ходом реализации проекта [3].

При этом предпочтения инвесторов не всегда совпадают с потребностями региона. Инвестиционные вложения производятся в первую очередь в быстровозвратные отрасли региона, а именно: птицеводство, садоводство, перерабатывающую отрасль, оставляя на втором плане растениеводство, которое издревле являлось для юга России основным видом сельскохозяйственной деятельности.

Министерство сельского хозяйства республики ведет работу по повышению инвестиционной привлекательности сферы АПК. Однако, несмотря на проводимые мероприятия, информация, представленная на сайте Министерства сельского хозяйства КБР, не содержит данных об эффективности и достижении плановых показателей, в том числе по социальной составляющей реализованных инвестиционных проектов.

В этой связи, возникла объективная необходимость проведения мониторинга реализованных инвестиционных проектов на региональном уровне, направленных на развитие отраслей сельского хозяйства КБР с

целью осуществления оценки их эффективности. Открытость и прозрачность информации поможет обеспечить комплексный подход при привлечении дополнительных инвестиций в экономику сельского хозяйства региона.

Таким образом, одной из главных причин низкой инвестиционной активности инвесторов в регионе, в том числе иностранных является недостаточность информации о Кабардино-Балкарской республике у основных деловых партнеров.

Использованные источники:

1. Бекшоков Т.В. Основные концепции стратегического анализа в АПК/ Мировая наука и современное общество: актуальные вопросы экономики, социологии и права: материалы VII Международной научно-практической конференции. – Саратов.: издательство ООО «Центр профессионального менеджмента «Академия бизнеса», 2014г., с.36-38
2. Жемухов А.Х., Ханиева А.А. Специфика инновационных процессов в АПК / Наука и образование в жизни современного общества: сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 12 частях. – Тамбов.: издательство ООО «Консалтинговая компания Юком», 2012г., с.35-37
3. Жемухов А.Х., Хамурзов З.Г. Проблема оценки инновационного развития регионального АПК в условиях рынка / Наука и образование в жизни современного общества: сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 12 частях. – Тамбов.: издательство ООО «Консалтинговая компания Юком», 2012г., с.33-35

*Бирюков С.А., к.с.-х.н.
доцент*

*Ахвердиев С.Ф.О.
студент 300-М*

*СКФ ФГБОУВО «Российский государственный
университет правосудия»
Россия, г. Краснодар*

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ СОХРАНЕНИЯ И ПОВЫШЕНИЯ ПЛОДОРОДИЯ ПОЧВЫ В РИСОВОДСТВЕ

Ключевые слова: инновационные технологии, плодородие почвы, рисоводство, планировка рисовых чеков, эффективность, затраты.

В данной работе рассматриваются современные технологии по обеспечению процессов возделывания риса на рисовых чеках, которые способствуют сохранению и повышению плодородия почвы. Основываясь на работах отечественных учено исследование по оценке экономической эффективности вертикальной съемки и проектирование новой технологии в сравнении с базисной.

Планировка поверхности земли является одним из важнейших мелиоративных требований к подготовке сельскохозяйственных полей. Она

направлена на преобразования микрорельефа с целью создания наилучших условий для посева и выращивания растений путем образования ровной поверхности земли, обеспечивающей последующее равномерное увлажнение спланированной площади и поддержание естественного плодородия почв. Планировка необходима на всех землях и в основном на орошаемых землях (поверхностный полив и дождевание). Качественно спланированная поверхность земли обеспечивает повышение урожайности сельскохозяйственных культур, на орошаемых землях дополнительно достигается экономия поливной воды.

Как известно, не спланированное поле покрыто «пятнами», проявляющимися в неравномерности роста и созревания растений.

Оно имеет значительные повышения, где растения засыхают от недостатка влаги, и понижения, где они гибнут от вымочки, что, в конечном итоге, приводит к снижению урожайности риса. Не спланированная поверхность обостряет эрозию почвы и провоцирует ускоренный смыв плодородного слоя при дождевании. В значительной мере низкое качество поверхностей полей не позволяет достичь проектного урожая сельскохозяйственных культур, в связи с этим мы наблюдаем нерациональное использование мелиоративных земель.

Как показали многолетние экспериментальные исследования ВНИИриса, высококачественная планировка рисовых чеков является главным фактором в создании эффективных агротехнологий и обеспечивает:

- 1) снижение норм высева семян;
- 2) более полное использование фотоактивной радиации и потенциала испаряемости;
- 3) уменьшение расхода воды на 10-15%.

По мнению Багрова М.П., Ефремова А.Н., Камальдинова А.К., Зайдельмана Ф.Р. и др. не менее чувствительны к планировке и другие сельскохозяйственные культуры (пшеница, овощи, зернобобовые, хлопчатник и т.д.)

При строительстве, реконструкции и эксплуатации рисовых оросительных систем по действующим требованиям колебания отметок микрорельефа чеков не должны превышать ± 5 см. Накопленный опыт возделывания риса в Краснодарском крае подтверждает, что неровности поверхности чеков находятся в пределах $\pm 10-13$ см, приводят к снижению урожайности риса в 1,5 – 2,7 раза и увеличению расхода поливной воды в 1,7 – 3,4 раза. Точность планировки играет большую роль в рисоводстве. Максимальная урожайность достигается при точности планировки ± 2 см, но как считают многие исследователи, в том числе и Попов В.А., что такая точность приводит к переуплотнению почвы при планировке и поэтому следует соблюдать точность ± 3 см.

Проведенные многолетние обследования рисовых чеков показали, что после выполнения капитальной планировки с точностью $\pm 3-5$ см поверхности чека деформируются под воздействием указанных факторов и уже через 2-4

года эксплуатации достигают величин $\pm 8-12$ см. Подобным последствиям подвержены практически все земли, что приводит к снижению урожайности сельскохозяйственных культур.

Примером многолетнего искажения почвенного покрова может служить состояние поверхности рисовых чеков в Краснодарском крае. Как посчитано, что 41% чеков нуждается в капитальной (точной) планировке. В результате после точной планировки средняя прибавка урожая риса может составить 12,8 ц/га или возрастает на 26%, а экономия воды – 1392 м³ на тонну риса сырца, т.е. экономия составляет 33%.

Основой организационно-экономической эффективного ведения хозяйства достигается лишь при активном внедрении нормативного метода планирования, учета затрат и внедрение инновационных технологий.

Как отмечалось ранее, точность планировки играет большую роль в рисоводстве. Проведем сравнение эффективности двух технологий планировки рисовых чеков: обычная отечественная и инновационная.

Для проведения планировочных работ необходимо произвести вертикальную съемку поверхности земли и составить проект работ.

Сравнение экономических показателей отражает влияние на производство риса по инновационной технологии и передовой практики повышения культуры земледелия и т.д.

Для того чтобы произвести оценку стоимости съемки и планировочных работ рисовых чеков необходимо выполнить комплекс расчётов: расчет стоимости съемки и проектирования рисовых чеков по различным вариантам технологий; удельные затраты на амортизацию используемых машин и оборудования; удельные затраты на топливо; удельные затраты на заработную плату.

Экономическая эффективность вертикальной съемки и проектирования по новой технологии в сравнении с базовой технологией определяется по формулам удельного и годового экономического эффекта.

Лазерные нивелиры и передатчики являются более точными при съемке чеков, они освободили геодезистов от утомительных операций визуального отсчета отметок через зрительную трубку оптического нивелира. Запись данных лазерного нивелирования эффективнее производить сразу в электронный полевой журнал, из которого их можно перенести в память компьютера для дальнейшей обработки по необходимой программе, что значительно ускоряет дальнейший процесс проектировочных работ. Компьютерное сохранение информации съемки позволяет вести электронную паспортизацию рисовых чеков.

На рисовых чеках наибольшее распространение получили технологии капитальной планировки, которая проводится, как правило, без специального сохранения плодородного слоя почвы, когда глубина срезки при планировке не превышает допустимую толщину срезки. На черноземе и лугово-черноземе при мощности горизонта 80 и более см (мощные и сверхмощные) допустимая величина срезки почвы 30-35 см, при мощности

горизонта 40-80 см (среднемощные) – 20-30 см, а при мощности горизонта 30-40 см (маломощные) – 15-20 см. Технологии капитальной планировки рисовых чеков определяют по типу ведущей землеройно-планировочной машины, к которым относятся *коротко базовые планировщики, клин-планировщики и скреперы*. При выборе типа машин и вида планировки рисовых чеков следует учитывать условия их работы.

При технологии капитальной планировки рисовых чеков с применением автоматизированных планировщиков (коротко базовых) и скреперов.

Планировка осуществляется коротко базовыми планировщиками и скреперами, которые оснащаются лазерно-приемной аппаратурой и гидроблоками. После установки приемника на проектной высоте в соответствии с программой чека в автоматизированном режиме планировщиком с лазерной системой управления производят срезку грунта и формирование спланированной полосы под проектную плоскость при движении планировщика в выбранном направлении в зоне срезки. При полном наполнении ковша осуществляют его разгрузку в вал-бурт. Затем при движении в том же выбранном направлении производят следующую срезку с формированием спланированной полосы и отсыпку вала-бурта путем разгрузки ковша. Последующие операции повторяют в выбранном направлении до достижения зоны нулевых работ. После этого осуществляют разворот планировщика и встречными параллельными проходами формируют примыкающую полосу и валы-бурты. Аналогичные операции выполняют в других местах срезки.

Далее после установки приемника на проектной высоте скреперами с лазерной системой управления грунт из образованных валов-буртов развозят в зоны понижений, где он отсыпается по полосам. При холостом ходе скрепер перемещается к следующему валу-бурту, перевозит грунт и отсыпает его на параллельную смежную полосу. Затем операции по перевозке валов-буртов повторяются.

Окончательную чистовую планировку выполняют теми же планировщиками с лазерной системой управления за один – два прохода по диагонально-перекрестной или загонной схеме движения.

Преимущества описанной технологии:

- своевременная разгрузка ковша планировщика при его полном наполнении значительно снижает максимальную нагрузку двигателя трактора;
- образование валов-буртов на рисовом чеке дает возможность наглядно определить маршрут движения скрепера, одновременно работающих с планировщиком;
- повышенная производительность скреперов, быстро заполняющих ковш грунтом из валов-буртов.

Проведенный в нашем исследовании расчет экономической эффективности по лазерной технологии капитальной планировки чеков

коротко базовыми планировщиками.

Расчет стоимости проектирования и планировки рисовых чеков по различным вариантам технологий производится по таким формулам как:

- 1) расчет стоимости вспашки;
- 2) расчет стоимости дискования;
- 3) расчет стоимости планировочных работ;
- 4) суммарная стоимость подготовительных (вспашка и дискование) и планировочных работ;

Также определяется экономическая эффективность планировочных работ на рисовых чеках по формуле:

$$\mathcal{E}_y = (C_p \times \Delta - \sum C) \times K_p$$

Годовой и общий экономический эффект планировочных работ равны:

$$\mathcal{E}_r = \mathcal{E}_y \times \Pi_{cm} \times T_r$$

С учётом коэффициента снижения прибавки урожайности риса в течении пяти лет, в том числе на второй год на 40% и последующие годы на 20-10% за счет деформации первоначально спланированной поверхности чеков.

При технологии капитальной планировки рисовых чеков с применением автоматизированных клин-планировщика и скрепера все машины должны оснащаться лазерно-приемной аппаратурой и гидроблоками. Планировка чеков выполняется последовательно в два этапа. На первом этапе клин-планировщик перемещается по чеку в соответствии с проектом планировочных работ и выполняет срезку повышений под проектную плоскость в автоматическом режиме управления, оставляя за собой по ходу движения спланированную полосу и насыпные валики грунта по краям спланированной полосы. При этом ширина сдвоенных насыпных валков, образующихся при параллельном встречном проходе клин-планировщика, не должна быть больше ширины захвата ковша скрепера. Планировка осуществляется за один - два прохода клин-планировщика.

Вторым этапом нарезанные валики и грунт, находящийся между ними на не спланированной полосе, срезаются при движении колес скрепера по спланированным полосам, и собранный грунт транспортируется и отсыпается в пониженные места равномерным слоем.

Достоинствами такой технологии являются:

- образование насыпных валов на рисовом чеке дает возможность наглядного определения маршрутов движения скреперов;
- высокая производительность автоматизированного клин-планировщика, выполняющего только нарезку валков.

Предварительный расчет экономической эффективности лазерной технологии с применением клин-планировщика

Специалистами производятся расчеты стоимости:

- 1) работ клин-планировщика;
- 2) работ скреперов;

3) работ длинно базового планировщика;
 4) общая стоимость планировочных работ;
 5) стоимость подготовительных работ (вспашка и дискование);
 6) суммарная стоимость подготовительных и планировочных работ;
 7) экономическая эффективность планировочных работ на рисовых чеках;

8) годовой и общий экономический эффект планировочных работ.

Эксплуатационная планировка рисовых чеков, как известно, проводится перед посевом длинно базовыми планировщиками, которые осуществляют выравнивание микронеровностей соразмерно длине своей базы. Однако они не могут в принципе обеспечить планировку под горизонтальную плоскость чека из-за отсутствия системы управления. Поэтому представляется наиболее целесообразным проводить эксплуатационную планировку коротко базовыми планировщиками с лазерными системами управления двумя проходами по диагонально перекрестной или другой схеме движения, что позволит обеспечить горизонтальность поверхности с высокой точностью.

Автоматизированную эксплуатационную планировку следует проводить сначала на второй год после точной капитальной планировки, в последствии проводить ее ежегодно. Перед планировкой осуществляются типовые технологические операции.

Выполнение регулярной эксплуатационной планировки автоматизированными коротко базовыми планировщиками с лазерной системой управления позволит увеличить период между капитальными планировками, что позволит избежать дорогостоящих операций и постоянно поддерживать высокое качество чека с наименьшими затратами при максимальной производительности машин.

Расчет стоимости эксплуатационной планировки равен:

$$Z_a = \frac{C_o + C_d + C_p}{T_o \times \Pi_{cm} \times T_r}$$

$$Z_r = \frac{P_r \times T_{cm} \times C_r \times K_r}{\Pi_{cm}}$$

$$Z_3 = (1 + H_1 + H_2) \frac{K_o \times Z_m \times T_m}{\Pi_{cm} \times T_r}$$

$$C = Z_a + Z_m + Z_3$$

В основу земледелия при производстве риса должна быть заложена автоматизированная лазерная технология с контролем точности спланированной поверхности. Автоматизация этого процесса позволяет значительно повысить качество работ, поднять производительность труда, сократить сроки выполнения операций и снизить их стоимость, наряду с этим улучшить условия их проведения.

Таким образом, планировка рисовых чеков под производство риса и

других сельскохозяйственные культуры участвующих в севообороте должна стать обязательным и регулярным мероприятием. При привальном организации планировочных работ затраты на их проведение всегда окупаются за счет получения высоких и стабильных урожаев.

Использованные источники:

1. Величко Е.Б., Шумаков Б.Б. Технология получения высоких урожаев риса. Колос, М., 1984
2. Дьяков С.А. Формирование механизма управления земельными ресурсами в системе земельно-имущественных отношений Российской Федерации / С.А. Дьяков, Т.А. Дудник // Экономика и социум. 2014. №2-1 (11). С. 1499-1504.
3. Ефремов А.Н. Методические указания по планировке орошаемых земель с применением лазерной техники. М.: ФГНУ ЦНТИ «Мелиоводинформ», 2005.-75 с.
4. Ефремов А.Н. Точность планировки полей-основа повышения урожайности с/х культур и экономии поливной воды. Мелиорация и окружающая среда. Юб. сб. научных трудов ВНИИГиМ, М.,2004
5. Ефремов А.Н., Камальдинов А.К., Мармалев А.И., Самородов В.Г. Лазерная техника в мелиоративном строительстве. Агропромиздат, М., 1989
6. Зайдельман Ф.Р. Эколого-мелиоративное почвоведение гумидных ландшафтов. Агропромиздат. М., 1991.
7. Организационно-технологический проект производства риса по интенсивной технологии. Рекомендации. Росагропромкомитет РСФСР. Росагропромкомитет, М., 1988
8. Попов В.А. Система орошения риса. РАСХН, ВНИИриса, Краснодар, 2000
9. Руководство по проектированию планировочных работ на оросительных землях. Союзводпроект, М., 1978
10. Рысьмятов, А.З. Реструктуризация и модернизация производства как комплексная экономическая категория / А.З. Рысьмятов, С.А. Дьяков, А.А. Дьяков, А.А. Мкртычян // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2015. № 107. С. 614-631.
11. Рысьмятов, А.З. Теоретические основы инновационно-ориентированной реструктуризации в растениеводстве / А.З. Рысьмятов, С.А. Дьяков, А.А. Дьяков // Экономика и предпринимательство. 2015. № 5-1 (58-1). С. 639-645.
12. Рысьмятов, А.З. Выбор приоритетов и направлений селективной поддержки программ инноваций / А.З. Рысьмятов, С.А. Дьяков, А.О. Кириченко // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2013. № 88. С. 483-502.
13. Рысьмятов, А.З. Инновации как основная детерминанта эффективности воспроизводственного процесса в АПК / А.З. Рысьмятов, С.А. Дьяков, А.О. Кириченко // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2012. № 80. С. 552-

568.

14. Рысьмятов, А.З. Проблемы организации воспроизводства в отраслях АПК / А.З. Рысьмятов, С.А. Дьяков, М.Х. Барчо, А.Р. Наш // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2006. № 23. С. 154-161.

15. Рысьмятов, А.З. Институциональные аспекты формирования организационно-экономического механизма воспроизводства плодородия земли А.З. Рысьмятов, С.А. Дьяков, А.Р. Наш // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2006. № 18. С. 93-110.

*Божко Л.Л., доктор экономических наук
проректор по учебной и научной работе
Рудненский индустриальный институт
Республика Казахстан, г. Рудный*

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ УСТОЙЧИВЫМ РАЗВИТИЕМ ТЕРРИТОРИЙ, РАСПОЛОЖЕННЫХ В ПРИГРАНИЧНОЙ ЗОНЕ

Аннотация: описано значение приграничных территорий в контексте социально-экономического развития региона. Определены факторы, влияющие на развитие приграничья.

Ключевые слова: устойчивое развитие, приграничные регионы.

Опыт развития международных отношений, приграничных связей показывает, что только на основе взаимовыгодного сотрудничества по обе стороны от границы, налаживания обоюдного сотрудничества, можно бороться с депрессивными элементами развития экономики приграничных регионов.

В условиях нарастающего процесса глобализации мировой экономики и одновременно появления связанных с ним новых технологических, экологических, социальных и политических вызовов актуальной становится проблема пересмотра принципов пограничной политики государств-партнеров в направлении дальнейшей их интеграции при условии сохранения и укрепления их культурной и национальной идентичности.

Например, американо-канадская граница является результатом долгого договорного процесса и представляет собой искусственно созданное образование. Безусловно, граница имеет разное сущностное значение для американцев и канадцев. Если для первых она зачастую лишь символическая линия, отделяющая основную территорию США от во многом сходной в экономическом и политическом плане канадской территорией, к тому же имеющей откровенно периферийный характер, то для канадцев граница, - прежде всего физическое подтверждение их отличия от американцев, государственного суверенитета, зримое выражение их национальной и культурной самоидентификации (идентичности).

Экономическая интеграция Канады с США после создания НАФТА (в

том числе и в приграничных районах) носит достаточно противоречивый характер. Проявлением этого противоречия являются асимметрия и диспропорция в экономических связях между внутренними канадскими провинциями и пограничными территориями, которые гораздо лучше скооперированы с сопредельными американскими штатами, чем с отдаленными (относительно малонаселенными западными и северо-западными) районами Канады. Хотя налицо интенсификация внутрирегиональных экономических связей (в последние годы канадский экспорт в США вырос на 13, 6%), тем не менее на долю США приходится, как известно, до 85% ВВП и объема промышленного производства трех стран НАФТА. В последние годы влияние интеграционных процессов приводит к тому, что экономическая активность в Канаде заметно перемещается с восточных провинций (Онтарио, Квебек) на западные (Альберта, Британская Колумбия), которые ориентированы на быстроразвивающиеся рынки Азиатско-Тихоокеанского региона (куда входит и Мексика).

Усиление интеграционных процессов отнюдь не сняло всех проблем в канадо-американских отношениях, а лишь придало им новую эмоциональную и политическую окраску (усиление антиглобализма, критика американской модели постиндустриального государства, оживление дискуссии о характере и о формах новой модели государства социального благосостояния).

Можно отметить, что при соседстве с более высокоразвитой страной в менее развитой стране быстрее всего развиваются столичные и приграничные (приморские) регионы при создании благоприятных условий.

Пограничные отношения между США и Мексикой являются предметом тщательного изучения со стороны исследователей в первую очередь из США. Характер современной американо-мексиканской границы и приграничных отношений между двумя странами определяется наличием нескольких экономических, демографических, этнокультурных факторов. К их числу относятся:

- углубление экономической интеграции и присоединение Мексики к соглашению о свободной торговле;
- социально-демографические изменения в структуре населения Соединенных Штатов Америки;
- эволюция самосознания мексиканского меньшинства (Mexican Americans) в США;
- нарастающее давление иммиграционной волны не только со стороны Мексики, но и других латиноамериканских государств, в частности, беженцев и иммигрантов из стран Центральной Америки;
- проблема легализации нескольких миллионов нелегальных иммигрантов – «латинос», в подавляющем своем числе – выходцев из Мексики.

Исследуя развитие приграничных регионов в Америке можно

отметить, что североамериканская интеграция характеризуется ассиметричной преемственностью США, Канады и Мексики, обусловленной доминирующим положением США в экономике региона и слабым хозяйственным взаимодействием Канады и Мексики. Поэтому создание НАФТА отвечает, прежде всего, интересам США и рассматривается ими как ответ на вызов времени.

Создание североамериканской группировки открывает большие перспективы для стран-участниц и дает им возможность в максимальной степени реализовать свои преимущества. НАФТА своим примером показало, насколько сложно интегрировать развивающуюся страну в экономическое пространство высокоразвитых стран, но это возможно. Интеграционные процессы на континенте проходят с высокой скоростью и эффективностью, что не может вызвать закономерных изменений в других регионах.

В Европе можно выделить три пояса еврорегионов:

- вдоль «голубого банана» - наиболее промышленно развитого ареала ЕС, протянувшегося от Северного до Средиземного моря вдоль границ между странами Бенилюкса, Германией, Францией, Швейцарией и Италией;
- вдоль границ между историческим ядром ЕС и бывшими социалистическими странами – от Балтийского моря до Адриатики, вдоль границ между Германией, Австрией и Италией, с одной стороны, и Польшей, Чешской республикой, Словакией, Венгрией и Словенией, с другой;
- вдоль бывших западных границ СССР, от балтийского до Черного моря, включая границы между Польшей, Литвой, Белоруссией, Украиной, Словакией, Венгрией, Румынией и Молдавией.

Официально выделяются следующие наиболее крупные трансграничные экономические районы:

- а) Льеж – Хассельт – Маастрихт – Аахен (Бельгия, Нидерланды, ФРГ);
- б) Твенте – Восточный Гельдерланд – Вестмюнстерланд (Нидерланды - ФРГ);
- в) Лондондерри – Донегал (Ирландия, Великобритания);
- г) Саар – Северный Люксембург – Северная Лотарингия (ФРГ – Люксембург - Франция);
- д) Долларт – Эмс (Нидерланды - ФРГ) и др.

Одни из наиболее развитых трансграничных районов в мире – Женевский (Швейцария, Франция, Италия) и Базельский (Швейцария, Франция, ФРГ), и именно их опыт в значительной мере положен в основу принятых документов ЕС и Совета Европы.

Основными факторами для дифференциации приграничных регионов являлись: степень их однородности, уровень развития и их статус в соответствии со структурной политикой ЕС, положение, которое они занимают на границе ЕС (внутренние или внешние), а также физические и географические характеристики (например, горные районы, территории с морскими границами).

Подводя итог развитию приграничных регионов в Европе можно отметить, что цель политики ЕС в отношении приграничья заключается в дальнейшем его превращении из периферийных районов с неблагоприятным положением в пределах государственных территорий в связующие элементы хозяйства объединенной Европы. Еврорегионы играют позитивную роль в сглаживании различий в уровнях экономического развития сотрудничающих территорий, преодолении культурных, психологических и лингвистических барьеров, а также дисбалансов в сфере занятости, сохранении и защите окружающей среды.

Анализируя деятельность, а также программные и организационные документы различных образований, членами которых являются Российская Федерация и Республика Казахстан, можно с определенной долей условности дать оценку уровня интеграционного взаимодействия, взяв за основу скорость, глубину сотрудничества, а также намечаемые цели и принимаемые совместные решения.

Российская Федерация, Республика Беларусь и Республика Казахстан – естественная зона взаимных интересов. Интеграция стран бывшего СССР обусловлена факторами, которые имеют объективный характер и экономическую основу. Еще в недавнем прошлом эти страны, несмотря на существенные различия, представляли собой единое политическое, экономическое и культурное пространство. Многие элементы этого наследия сохранились и до настоящего времени. Подтверждением этого является и членство Российской Федерации, Республики Беларусь и Республики Казахстан в рамках региональных объединений.

Обобщая опыт многочисленных исследований, изучающих специфику регионального пространства, приходим к выводу, что управление устойчивым развитием территорий, расположенных в приграничной зоне, должно базироваться на следующих теоретических положениях:

– учитывая, что социально-экономические процессы в приграничных территориях протекают под влиянием совокупности противоречивых внутренних и внешних факторов, то тенденции развития могут быть (с позиций достижения целевых установок) как позитивными, так и негативными;

– интеграция социальных, экономических, хозяйственных и экологических условий в процессе принятия управленческих решений рассматривается как основа устойчивого развития.

При выборе варианта развития социально-экономической системы приграничных территорий приходится формировать согласованное решение, позволяющее находить компромисс между городскими, региональными и общегосударственными целями, с одной стороны, и целями отдельных предприятий и хозяйственных субъектов, с другой стороны. В задачах принятия решений целенаправленный выбор экономических методов управления должен определять такие пропорции общественного воспроизводства (достижение баланса использования ресурсов в системе),

которые в максимальной степени способствуют удовлетворению потребностей населения и повышению его жизненного уровня.

Непосредственная близость границы определяет новые условия развития приграничных территорий: влияние фактора государственной границы проявляется в наличии составляющих, обеспечивающих устойчивое конкурентное преимущество приграничной территории и создающих благоприятные условия для дальнейшего развития. И в тоже время присутствие границы создает и немало проблем, связанных с конкурентоспособностью местных хозяйствующих субъектов, трансграничной миграцией, предотвращением контрабанды, защитой природных ресурсов и др.

Вышеуказанное свидетельствует о том, что проблематика приграничья содержит в себе многие противоречия, характерные для современности. Их можно свести к проблеме соотношения однородности и различий (континуальности и дискретности) в динамике мирового пространства, в которой ключевую роль играют государственные границы и приграничные территории.

Спецификой приграничья является, во-первых, то, что в пределах одного региона зачастую отдельные целостные социально-экономические системы, как правило, представлены не полностью, не всеми своими секторами. В полном виде они представлены одновременно в пределах территории или акватории двух или более соседних регионов. Во-вторых, антропогенное воздействие на части геосистемы в разных регионах, как правило, существенно различаются, но во всех частях этих геосистем проявляется суммарное воздействие всех типов антропогенной нагрузки, имеющейся в сопредельных геосистемах.

Порой приграничное положение приводит к появлению краевых активных зон. Они являются часто периферийными в рамках своего государства, связаны с подобными зонами другого государства и фактически являются едиными. Их смещение в ту или иную сторону, потенциал развития зависят от характера взаимодействия государств, соотношения их центральных активных зон.

Соседние регионы и города различных стран часто характеризуются асимметрией – демографической (количество, структура и темпы роста населения), экономической (наличие и виды ресурсов, состояние инфраструктуры, конкурентоспособность и уровень развития инфраструктуры), социальной (образование и доходы населения) и политической (степень централизации и демократизации, законодательство). Имея разные природные ресурсы, структуру экономики, предпринимательский опыт, традиции, финансовые и трудовые ресурсы, они могут, сотрудничая, дополнять друг друга и более успешно развиваться при уменьшении разъединяющих их барьеров.

Интернационализация и глобализация мирохозяйственных процессов характеризуют растущую взаимозависимость и взаимосвязь отдельных

национальных экономических систем. Резкий рост международной специализации и кооперирования производства создали такую ситуацию, что крупномасштабное производство государств выходит за пределы национальных границ. Отдельные национальные экономики активно интегрируются, создавая масштабные интеграционные группировки, что является одним из этапов глобализации мирового хозяйства. Под воздействием процессов глобализации снижается барьерная функция границ, и фактор соседства приграничных регионов создает условия структурной модернизации внешнеэкономической деятельности и способствует инновационному развитию экономики приграничного региона.

Контактная (интегративная) функция позволяет выступать приграничным регионам в качестве естественных конструкций при строительстве «больших экономических пространств», формирующих предпосылки создания региональных экономических группировок.

Приграничные территории будут иметь все большее значение в контексте социально-экономического развития региона. Они неизбежно должны стать «локомотивами роста» и в перспективном периоде именно в них должны быть аккумулированы значительные материальные, финансовые и интеллектуальные ресурсы, способные обеспечить эффективное выстраивание стратегии приграничного сотрудничества. Что, несомненно, обеспечит формирование устойчивой среды по всему периметру границ приграничной территории. Важная роль приграничных территорий состоит в разработке и реализации эффективного управления трансграничными общественно-природными системами совместно с соседними странами.

Для приграничных территорий характерна также значительность участия сопредельной стороны в экспортно-импортных операциях. В данном случае проявляется комплиментарность экономик соседних государств и особенно прилегающих к границе территорий. Особую важность для сотрудничества имеет сочетание уровней развития сопредельных районов. Сопоразмерно уровням развития выбираются приемлемые формы сотрудничества и взаимоотношений.

Использованные источники:

1. Анимидца Е.Г., Власова Н.Ю., Силин Я.П. Городская политика: теория, методология, практика. / Науч. Ред. А.И. Татаркин. – Екатеринбург: ИЭ УрО РАН, 2004 – 306с.
2. Безопасность и международное сотрудничество в поясе новых границ. / Под ред. Л.Б. Вардомского и С.В. Голунова. – М. Волгоград. 2002. С. 131-133
3. Вардомский Л.Б., Скатерщикова Е.Е. Внешнеэкономическая деятельность регионов России. Учебное пособие для вузов. – М.: АРКТИ, 2002. С.111.
4. Колосов В.А., Мироненко Н.С. Геополитика и политическая география.- М.: Аспект пресс, 2002. С.305.
5. Лексин В.Н. Государство и регионы. Территориальная практика государственного регулирования территориального развития. - М.: УРСС,

1997. С. 269-278.

6. Шувалов В.Е. Понятие границы и эффекта пограничности и их место в экономико-географических исследованиях. Автореферат канд. дисс., М., МГУ, 1980

*Божко Л.Л., доктор экономических наук
проректор по учебной и научной работе
Рудненский индустриальный институт
Республика Казахстан, г. Рудный*

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ КОРПОРАТИВНОГО ПАРТНЕРСТВА В СОВРЕМЕННОМ ВУЗЕ

Аннотация: автор рассматривает корпоративное партнерство как наиболее перспективное направление совершенствование современной высшей школы.

Ключевые слова: партнерство, вуз, профессиональная компетентность, образовательный процесс

Организационный ландшафт современного инженерно-технического образования значительно более разнообразен, чем несколько лет назад. Такие признаки, как усложнение структур, увеличение разнообразия образовательных программ, расширение деятельности за пределы локального и национального рынка, появление новых инициатив свидетельствуют о том, что процессы дифференциации технических вузов, как организаций, нарастают.

Повышенные ожидания и экономическое давление на вузы вкупе с усилением отраслевой конкуренции способствуют возникновению разнообразия стратегий адаптации и развития технических вузов в новых условиях.

В Стратегии «Казахстан-2050» отмечается необходимость создания сети государственно-частного партнерства для развития системы высшего образования. В Государственной программе развития образования на 2011-2020 годы очень важная роль отводится взаимодействию вузов с предприятиями-работодателями. В качестве институциональных форм взаимодействия вузов и хозяйствующих субъектов частного сектора выступают: создание исследовательских центров в форме юридических лиц, в которых участвуют государственные вузы и субъекты частного сектора; открытие бизнес-школ, учредителями которых являются субъекты частного сектора - физические и юридические лица; создание совместных образовательных структур (например, базовых кафедр вузов). Значительные усилия в этом направлении предпринимаются и Рудненским индустриальным институтом.

В настоящее время в институте накоплен определенный опыт развития отношений с крупным бизнесом. Ведь это очень сложный и длительный процесс, поскольку во всех крупных компаниях имеется свод

правил, по которым они строят отношения с учреждениями образования.

Банк данных по работе с работодателями включает более 160 предприятий-партнеров. С корпоративными партнерами института заключены и реализуются 94 долгосрочных договора на проведение профессиональных практик.

Формы сотрудничества с корпоративными партнерами включают следующий комплекс мероприятий: организация и проведение Форумов, конференций и семинаров; совместные научные проекты и программы; совместное создание и приобретение лабораторных стендов, лабораторно-практического оборудования; грантовые и стипендиальные программы; создание филиалов кафедр на производстве; целевая подготовка студентов по заказам предприятий; разработка дипломных и курсовых проектов по заданиям предприятий; проведение обучающих семинаров для сотрудников предприятий; организация и руководство профессиональными практиками студентов, трудоустройство выпускников и др.

В 2013г. заключены меморандум о взаимном сотрудничестве и долгосрочный договор о проведении совместной практической подготовки студентов с АО «Соколовско-Сарбайское горно-обогатительное производственное объединение».

На расширенном совещании, прошедшем в марте 2013г. в Министерстве образования и науки Республике Казахстан, был отмечен положительный опыт сотрудничества Рудненского индустриального института с АО «Соколовско-Сарбайское горно-обогатительное производственное объединение».

И это неслучайно, ведь история Рудненского индустриального института тесно переплетается с историей города Рудного и Соколовско-Сарбайского горно-обогатительного объединения, строительство которого развернулось в 50-е годы на уникальном месторождении железных руд в Костанайской области. Около 20 тысяч молодых людей съехались со всех концов страны по комсомольским путевкам строить гигант горнорудной промышленности в Казахстане.

С целью создания условия для обучения молодежи без отрыва от производства было принято решение о необходимости организации подготовки инженерных кадров. И уже осенью 1959 года около 100 рабочих стали студентами открытого на базе ССГОКа вечернего индустриального факультета Казахского горно-металлургического института, который позже был преобразован в филиал Казахского политехнического института. Созданный научно-технический потенциал позволил филиалу получить статус самостоятельного института. И с 1 января 1978 года в городе Рудном открыл свои двери новый в Казахстане самостоятельный вуз – Рудненский индустриальный институт.

Таким образом, в настоящее время в АО "ССГПО" успешно трудятся более 2 500 выпускников Рудненского индустриального института. Ежегодно трудоустраиваются более 30% выпускников вуза, которые

органично вписываются в систему постоянно развивающихся экономических отношений, способны воспринимать и реализовывать инновации, создавать капитал – и наукоемкие производства.

При поддержке специалистов объединения с каждым годом совершенствуются формы и методы работы по организации и проведению учебного процесса. На постоянной основе проводятся совместные совещания, заседания Круглого стола, обсуждаются результаты анкетирования студентов; специалисты предприятия принимают участие в подготовке образовательных программ специальностей, каталогов компетенции студентов и каталогов элективных дисциплин, приглашаются к ведению лекционных и практических занятий, выступают в роли руководителей и рецензентов дипломных и курсовых работ студентов.

С целью повышения качества образовательного процесса в 2012-2013 учебном году в институте организована вечерняя форма обучения, на которую не только был проведен прием абитуриентов, но и осуществлен перевод всех желающих студентов заочной формы обучения. Данное начинание вуза широко поддержали в АО «ССГПО». Учебный процесс студентов организован согласно ГОСО специальностей, занятия проводятся 3-4 дня в неделю в вечернее время, студенты получили возможность успешно совмещать обучение в вузе со своей трудовой деятельностью.

Неотъемлемой частью профессиональной компетентности является практическая подготовка будущих специалистов. В Рудненском индустриальном институте профессиональная практика студентов всех специальностей проводится, начиная со второго курса. По всем техническим специальностям продолжительность профессиональной практики увеличена на 40 %.

АО «ССГПО» – это самая крупная и надежная база практик для студентов нашего института; работа по данному направлению ведется в рамках долгосрочного договора о проведении совместной практической подготовки студентов. Руководство предприятия предоставляет места проведения практик, назначает руководителей практики, осуществляет непосредственный контроль за прохождением практики студентами института.

В рамках Университетской Лиги Организации Договора о коллективной безопасности (ОДКБ) Рудненский индустриальный институт совместно с АО «ССГПО» является ответственным координатором по обеспечению безопасности в области недропользования.

Наблюдается устойчивая тенденция в увеличении количества преподавателей института, которые ежегодно проходят стажировку в подразделениях АО «ССГПО». Также существенно увеличилось количество студентов, получивших гранты предприятия на обучение. В настоящее время по грантам и стипендиям АО «ССГПО» обучаются 70 студентов очной и заочной форм обучения.

С целью совершенствования практической подготовки обучающихся и

развития дуального обучения работают 10 филиалов кафедр на производстве. В рамках филиалов кафедр института, открытых в подразделениях АО «ССГПО», проводится работа по формированию кадрового резерва предприятия через целевую подготовку специалистов по образовательным программам бакалавриата, усилению практической направленности учебного процесса путем перенесения его части на производство; осуществляется работа выездных комиссии по защите дипломных проектов и работ студентов. В текущем учебном году более 45 студентов института защитили свои дипломные проекты в подразделениях АО «ССГПО».

Как отмечает Президент страны Н.А. Назарбаев, главная задача работы вуза в перспективном периоде – это активное развитие научно-исследовательской деятельности. В настоящее время взаимодействие с АО «ССГПО» по схеме: «образование - наука – инновации» приобрело вполне конкретное очертание.

В институте сформированы научные школы, накоплен солидный опыт проведения научно-исследовательской работы. Ученые института являются исполнителями хоздоговорных работ, фундаментальных и прикладных исследований в рамках государственного заказа Министерства образования и науки Республики Казахстан. Тематика научных исследований включает такие направления, как исследование методов повышения эффективности добычи и переработки полезных ископаемых; автоматизация и электроснабжение технологических процессов; определение параметров производственной среды по условиям труда на рабочих местах в подразделениях предприятия и др.

В настоящее время проводится большая работа по модернизации научно-лабораторной базы Рудненского индустриального института. В 2009г. АО «ССГПО» было передано в дар институту учебно-научное оборудование на сумму 10 миллионов тенге. В 2013г при поддержке АО «ССГПО» институтом получена благотворительная помощь от Корпоративного фонда «ENRC Көмек» в размере 20 млн. тенге. Создание комплексной учебно-научной лаборатории способствует объединению ресурсов РИИ и АО «ССГПО» для совместного проведения научно-исследовательской деятельности с обязательным внедрением результатов научных разработок в подразделениях АО «ССГПО».

В работе с корпоративными партнерами особое внимание уделяется трудоустройству выпускников. С целью активизации процесса трудоустройства выпускников проведены следующие мероприятия: общеинститутский кураторский час студентов с представителями предприятий, кураторские часы на тему «Трудоустройство: как быть к нему подготовленным?», предварительное распределение выпускников, участие в городской и областной Ярмарке вакансий, конкурсы на присуждение грантов и стипендий АО «ССГПО», АО «Алюминий Казахстана», филиал КБРУ.

При реализации образовательных программ их соответствие требованиям рынка труда обеспечивается достаточно высоким процентом трудоустройства выпускников, а также положительными отзывами работодателей, которые отмечают у выпускников образовательных программ наличие сформированных базовых компетенций, владение навыками профессиональной и межличностной коммуникации, личностных и общепрофессиональных компетенций.

С учетом нового курса «Казахстан-2050» определенные возможности открываются перед институтом и в плане развития современных технических специальностей. Находится на стадии разработки проект по созданию Экспертного Совета по аккредитации практических навыков студентов, в подготовке которого активно участвуют представители АО «ССГПО». Сотрудничество в рамках Экспертного совета позволит инициировать новые механизмы партнерства для осуществления целевой подготовки кадров в рамках Государственной программы по форсированному индустриально-инновационному развитию Республики Казахстан.

Сегодняшние реалии показывают, что сотрудничество является практически единственной возможностью для проведения качественных преобразований, кроме того изолированные системы больше не имеют будущего - ключом к успеху в современном мире являются коммуникации и партнерство.

Именно трансферт опыта, совместные образовательные и научные программы и проекты выступают важным фактором современного развития Рудненского индустриального института, создавая условия для взаимовыгодного партнерства и сотрудничества.

Использованные источники:

1. Государственная программа развития образования Республики Казахстана на 2011-2020 годы, утвержденная Указом Президента Республики Казахстан от 07.12.2010 г. №1118.
2. Корпоративное управление: казахстанский контекст. Учебное пособие. Под общей редакцией Филина С.А. – Алматы, 2009. – 372 с.
3. К. Косаев. Минобразования занялось корпоративным управлением в вузах// Панорама, 3 июня 2011 г. <http://www.meta.kz/581409-minobrazovaniya-zanyalos-korporativnym-upravleniem-v-vuzah.html>.
4. Касабиева З.Ю. Организационно-экономические основы формирования корпоративного управления в высшем учебном заведении // Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Москва – 2011.
5. Clay R. The corporatization of higher education.//Monitor, December 2008, Vol 30, No. 1 <http://www.apa.org/monitor/2008/12/higher-ed.aspx>.
6. International Association of Universities www.unesco.org. OECD. Centre for Educational Research and Innovation - www.oec.org.

Болов А.А.
старший преподаватель
ФГБОУ ВПО Кабардино-Балкарский государственный
аграрный университет им. В.М. Кокова
Россия, г. Нальчик

ПРИМЕНЕНИЕ ПРАКТИЧЕСКОГО ОПЫТА РАЗВИТЫХ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН В РЕШЕНИИ ПРОБЛЕМ УПРАВЛЕНИЯ ЖИЛЫМ ФОНДОМ В РОССИИ

Аннотация: Изучен зарубежный опыт управления жилищно-коммунальным комплексом ведущих стран. Обосновывается наиболее лучший подход в управлении многоквартирными домами. Предлагаются основные направления применения передового зарубежного опыта в российских условиях

Ключевые слова: жилищный фонд, зарубежный опыт, управление жилищно-коммунальным хозяйством.

Во многих зарубежных странах, к примеру, Франции, Нидерландах, США, Канаде, Польше, Словакии, Чехии, Мексике, Сингапуре, Малайзии управление в жилищно-коммунальным комплексом рассматривается в качестве отдельного вида предпринимательской деятельности, за которую управляющая компания имеет вознаграждение от собственников помещений, а ответственность перед ними за содержание здания несет объединение собственников жилья (ассоциация, товарищество).

Рынком жилищно-коммунальных услуг формируются требования к управляющим организациям. Невыполнение этих требований делает их неконкурентоспособными. Помимо этого, уровень конкурентоспособности управляющей компании растет, если имеется сертификат, который подтверждает ее опыт, профессионализм и финансовую стабильность, а также постоянное следование стандартам в жилищно-коммунальной сфере.

В Швеции широкое развитие получило движение квартиросъемщиков, следящих за качеством предоставляемых жилищно-коммунальных услуг, а также ценами на них.

Движение квартиросъемщиков ведет работу по взаимодействию с государственными и муниципальными органами власти, защищают свои права в суде. Несколькими союзами и ассоциациями квартиросъемщиков, количество участников которых достигает более ста тысяч, представляется огромная сила. С их мнением считаются все политические партии. У таких ассоциаций есть своя штаб-квартира, а также региональные и местные отделения.

Главной целью жилищного движения является повышение заинтересованности квартиросъемщиков в процессе выработки квалифицированных решений относительно домов, в которых они живут. Для чего в зарубежных странах используются две различные модели – модель «амортизации» и модель «скидки». Первая гласит, что тот, кто бережнее относится к своему жилью, тот меньше платит. Согласно второй

модели предполагается возможность выбора именно тех услуг, в которых нуждается квартиросъемщик, пропорционально этому производится расчет размера квартплаты.

Жилищно-коммунальный комплекс Финляндии отличается высоким уровнем качества предоставляемых услуг. К примеру, в данной стране 1,4 млн. домов объединены в 70 тыс. акционерных обществ – владельцев жилой недвижимости. При этом 50 тыс. из них потребляют услуги предприятий по управлению недвижимостью (операторы), а 20 тыс. управляются самостоятельно.

Управляющая компания (оператор), прежде всего, несет ответственность за ежедневное управление по договору на управление. В нем оговорены условия, перечень услуг и расценки. Управляющей компанией (оператором) выбирается эксплуатирующая организация.

Эксплуатирующей организацией предоставляются жилищно-коммунальные услуги самостоятельно, или в соответствии с договором со специализированными организациями (ремонтно-строительные, уборке территории, снега, охране, вывозу мусора и т.д.).

Необходимо отметить, что эксплуатирующая организация каждый год отчитывается перед жильцами о доходах и расходах, а также балансе общества собственников жилья.

В Германии жителями многоквартирных домов ежемесячно вносятся определенные суммы в «каассу». При этом величина взноса утверждается общим собранием. Определенная доля денег направляется на текущее обслуживание, ремонт и вывоз мусора, остальная часть откладывается на капитальный ремонт.

На общем собрании также решаются вопросы порядок уборки подъездов и придомовой территории - если жители в состоянии оплатить услуги специального человека, то соответственно он отвечает за чистоту. Если же жители не готовы нести дополнительные затраты, то они убираются сами согласно графику. За услуги поставки воды, электричества и газа каждым владельцем квартиры заключается собственный договор с поставщиком.

Отдельно здесь обстоит дело с вывозом мусора. В данной стране принято сортировать мусор, прежде чем его выбрасывать. Как правило, различают три вида контейнеров: для пищевых и органических отходов, бумаги, а также неорганических и химических отходов. Контейнеры находятся в собственности мусоровывозящей организации. Контейнеры устроены так, что сверх того объема, на который они рассчитаны, мусор в них поместить не получится. В связи с этим компания вывозит лишь оплаченный объем. За правильностью сортировки производится тщательное наблюдение: в случае, если жильцом выброшен мусор в непредназначенный для этого контейнер, то в следующий месяц он будет платить в значительной мере больше. Однако оплата строительного и нетипового мусора производится отдельно.

В Англии на реформу жилищно-коммунального хозяйства потрачено более 15 лет, а результат себя оправдал. Здесь водоканал и электросети расположены в руках частных предприятий.

Жители Лондона могут свободно менять поставщиков электроэнергии, единственным ограничением является то, что делать это можно не чаще раза в неделю. Допускается иметь даже несколько: у одного выгодно покупать электричество днем, у другого – ночью.

Качество коммунальных услуг в Великобритании обуславливается многими измеряемыми параметрами. К примеру, фиксированное время до диспетчерской службы – 30 секунд – и время исполнения заявки по устранению неполадок.

В США развитый рынок жилищных услуг сочетается с узкоспециализированной деятельностью компании в сфере содержания и ремонта жилья. Инженерные сети внутри дома обслуживаются одной компанией, приборы учета на системах теплоснабжения – второй, насосы, которые установлены на системах теплоснабжения, – третьей, бойлер (теплообменник) – четвертой и т. д.

Для чего собственникам жилья требуется управляющий, знающий рынок подрядных работ и преимущества использования различных технологий, ориентирующийся в ценах, владеющий разными инструментами финансирования и выступающий как консультант по данным вопросам. Квартплата же в нашем понимании в этой стране не существует. Имеется налог на жилье, оплачиваемый один раз в год, который составляет 13% от стоимости дома либо квартиры.

По данным анализа практики функционирования коммунальных компаний в рассмотренных странах видно, что в этих государствах имеется множество гибких форм и методов управления объектами публичной собственности с применением возможностей частной инициативы, частного капитала и рыночной конкуренции.

В международной практике управления многоквартирными домами чаще применяется подход, когда собственниками принимаются управленческие решения в рамках сформированного ими союза или ассоциации – юридического лица, а исполнение решений доверяется профессиональной управляющей компанией на основе договора.

Этот подход к управлению домами целесообразно считать лучшим, поскольку деятельность по управлению домами производится на профессиональном уровне, качество услуг является соответствующим запросам и возможностям собственников жилья, при условии соблюдения демократических норм принятия управленческих решений жильцами. Следует отметить, что основное преимущество для собственников жилья при формировании товарищества состоит в возможности осуществлять контроль расходования средств, вносимых ими на содержание общего имущества.

Как показывает опыт различных стран, стоимость услуг управляющей компании может составлять 6–8% в структуре затрат на содержание дома,

при этом доля управленческих затрат в товариществе, в котором управление осуществляется правлением, может достигать до 18–20%.

Таким образом, изучив передовой зарубежный опыт можно отметить ряд основных направлений его использования в условиях РФ:

- демонополизация и развитие конкуренции на рынке жилищно-коммунальных услуг;
- формирование эффективных механизмов антимонопольного регулирования;
- расчленение функций заказчика и подрядчика;
- целевое использование средств;
- контроль собственников жилья;
- привлечение частного капитала в сферу обслуживания и предоставления коммунальных услуг.

*Болов А.А.
старший преподаватель
ФГБОУ ВПО Кабардино-Балкарский государственный
аграрный университет им. В.М. Кокова
Россия, г. Нальчик*

ОСОБЕННОСТИ И ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНЫМ КОМПЛЕКСОМ

Аннотация: Выделены основные проблемы системы управления в жилищно-коммунальном хозяйстве. Предлагается комплекс мероприятий решения задачи обеспечения устойчивого и эффективного функционирования в жилищно-коммунальном хозяйстве.

Ключевые слова: жилищно-коммунальный комплекс, коммунальная инфраструктура, жилищный фонд.

До недавнего времени имело место негативное изменение экономических условий функционирования большинства организаций коммунального комплекса России, которое произошло из-за резкого падения уровня доходов населения. Подобное положение в прямой степени отразилось на экономическом положении жилищно - коммунального хозяйства. Организации этой отрасли, не располагая достаточными доходами от предоставленных жилищно-коммунальных услуг, не могли производить инвестиций в основные производственные фонды в таких объемах, которые необходимы как для развития инфраструктуры, так и для ее поддержки.

В результате чего появилось ряд проблем, обусловленных, прежде всего:

- недостаточным развитием коммунальных систем для обеспечения растущих потребностей общества, в том числе связанных с новым строительством;
- неравномерным распределением коммунальных мощностей, которое приводит к неэффективному применению ресурсов;

- высоким уровнем морального и физического износа сооружений и объектов; [1]

- неэффективным использованием природных ресурсов, в частности, потери ресурсов в процессе транспортировке;

- низкой эффективностью системы управления в жилищно-коммунальном хозяйстве, а также доминирование административных методов хозяйствования над рыночными.

Несмотря на проводимую реформу, объекты коммунальной инфраструктуры находятся в изношенном состоянии. В настоящее время нормативный срок отслужили более 50% основных фондов в коммунальном хозяйстве. Как свидетельствуют данные технической инвентаризации, в РФ уровень физического износа основных фондов котельных составляет 55 %, центральных тепловых пунктов - 50,1 %, тепловых сетей - 62,8 %, тепловых насосных станций - 52,3 %. Помимо этого требуется немедленная перекладка около 16 % теплопроводов и 30 % сетей канализации и водоснабжения. Вследствие такого износа расходование энергетических ресурсов в коммунальных предприятий РФ на 25 - 30 %, а в некоторых случаях и на 50 % выше, в сравнении с европейскими. Потери коммунальных ресурсов, оплачиваемых потребителями, по воде составляют 20 %, по электроэнергии - 15 %, по теплу - до 40 %. Чтобы обеспечить устойчивое и эффективное функционирование в жилищно-коммунальном хозяйстве необходимо осуществить комплекс мер в двух основных направлениях - в жилищном хозяйстве и коммунальной инфраструктуре. В жилищном хозяйстве, чтобы произвести реконструкцию жилищного фонда требуется сформировать действенный механизм реконструкции соответственно для жилья, введенного в эксплуатацию с 1992 г., и жилья, которое введено в эксплуатацию до 1992 года. Кроме того, следует предусмотреть финансовое обеспечение реализации мероприятий по реконструкции жилищного фонда каждой из указанных групп, в том числе через кредитование. В коммунальной инфраструктуре требуется решить проблему повышения надежности и эффективности работы коммунальной инфраструктуры через масштабную ее модернизацию и обновление с условием обеспечения доступности коммунальных ресурсов для потребителей. Для чего представляется целесообразным создание условий для эффективного инвестирования в коммунальную инфраструктуру, чтобы снизить затраты и повысить надежность при обеспечении доступности коммунальных услуг для потребителей. В качестве главных инструментов формирования вышеотмеченных условий должны быть программы комплексного развития коммунальной инфраструктуры, а также система единой муниципальной базы информационных ресурсов.

Чтобы достигнуть уровня полной обеспеченности всеми видами коммунальных услуг многоквартирных домов требуется проведение ряда мероприятий:

- формирование системы требований к их реконструкции, нацеленной

на их полное благоустройство и обеспечение современного технического состояния и эффективности использования коммунальных ресурсов;

- разработка эффективной системы финансирования реконструкции многоквартирных домов;

- внедрении механизма льготного кредитования для собственников помещений многоквартирных домов на проведение работ, которые связаны с повышением их уровня благоустроенности.

Чтобы обеспечить надежность и эффективность поставки коммунальных ресурсов посредством масштабной реконструкции и модернизации всей коммунальной инфраструктуры требуется проведение следующих мер:

- повысить эффективность муниципального коммунального хозяйства путем ускоренного замещения унитарных предприятий частными или же перевода в установленном порядке в частную собственность объектов коммунальной инфраструктуры;

- использовать систему планирования модернизации и развития коммунальной инфраструктуры через реализацию программ комплексного развития, которые направлены на обеспечение надежности и качества обеспечения коммунальными ресурсами при условии соблюдения доступности их для потребителей;

- внедрить тарифное регулирование, которое нацелено на повышение надежности и эффективности поставки коммунальных ресурсов для стимулирования инвестиций в сферу коммунальной инфраструктуры;

- обеспечить регламентацию взаимоотношений ресурсоснабжающих предприятий и собственников помещений в многоквартирных домах, чтобы повысить ответственность сторон за обеспечение совокупной надежности, эффективности и качества коммунальных услуг и ресурсов;

- минимизировать потери, в том числе коммерческие потери коммунальных ресурсов путем введения обязательности расчетов за коммунальные ресурсы по данным приборов учета и использования единых муниципальных баз информационных ресурсов;

- создать систему государственной поддержки (через компенсацию затрат по уплате процентов по кредитам и предоставление бюджетных субсидий), чтобы развивать и модернизировать коммунальную инфраструктуру в небольших городах и сельских поселениях;

- повысить ответственность собственников многоквартирных домов за своевременную оплату коммунальных услуг.

С целью обеспечения доступности для населения стоимости жилищно-коммунальных услуг необходимо проведение различных мероприятий:

- регламентировать взаимоотношения собственников помещений в многоквартирных домах, а также товариществ собственников жилья и управляющих компаний в процессе предоставления жилищно-коммунальных услуг и их оплаты;

- стимулировать конкуренцию управляющих компаний.

По нашему мнению, успешная реализация программы будет способствовать высокому социально-экономическому эффекту. Повышению качества жизни населения будет способствовать обеспечение их всеми видами благоустройства жилья, а также предоставление коммунальных услуг нормативного качества. Достижение стабилизации финансового состояния организаций жилищно-коммунального комплекса позволит обеспечить рост надежности и качества предоставляемых услуг, а также эффективность затрат компаний коммунального комплекса, стабильность занятости и доходов работников данной сферы. При этом экономический эффект от реализации программы комплексного развития отражается в следующем:

- для собственников многоквартирных домов - повысится рыночная стоимость жилья посредством повышения его благоустройства и эффективности применения коммунальных ресурсов;

- для бюджетов субъектов РФ и местных бюджетов – ликвидируется просроченная задолженность по уплате налогов и сборов организаций коммунального комплекса перед бюджетами субъектов РФ и местными бюджетами;

- для федерального бюджета - механизмы расходования средств из федерального бюджета станут прозрачными и будут ликвидирована просроченная задолженность по уплате налогов и сборов предприятий коммунальной сферы перед федеральным бюджетом;

- для российской промышленности – вырастут объемы производства в таких отраслях как машиностроение, металлургия и промышленность строительных материалов. Реализация перечисленных мер программы комплексного развития будет способствовать росту уровня занятости населения, а также созданию новых рабочих мест.

Использованные источники:

1. Совершенствование системы управления, как условие развития предпринимательства. Бицуева М.Г., Багова Д.М., Кунашева З.А. Экономика и социум. 2014. № 4-6 (13). С. 609-612.

*Борохов Э.А., к.техн.н.
доцент, зав. кафедрой менеджмента
Смоленский государственный университет
Россия, г. Смоленск*

РЕКЛАМА ВНЕ ЗАКОНА

Аннотация: обобщены результаты исследования нарушения законодательства о рекламе. Определены наиболее встречающиеся виды нарушений.

Ключевые слова: реклама, нарушения закона.

К незаконной рекламе относятся рекламные средства, нарушающие положения Федерального Закона «О рекламе» и, таким образом,

навлекающие административную или уголовную ответственность на субъектов рекламного рынка. Существует разнообразие терминов для обозначения незаконной рекламы, таких как неэтичная реклама, недобросовестная реклама, недостоверная реклама, ложная реклама, скрытая реклама, запрещенная реклама.

Помимо административных санкций или уголовного преследования вред незаконной рекламы заключается в неоправданных материальных затратах на ее разработку, изготовление и продвижение, в упущенной выгоде от потери потенциальных потребителей вследствие возникающей у них антипатии к рекламным акциям производителей, а, вследствие этого, и отказа от предлагаемых ими рынку товаров и услуг.

Исследование случаев нарушения законодательства о рекламе в Смоленской области дало данные, приведенные в таблице 1. Разброс значений этих показателей по годам зависит от ряда факторов, таких, например, как совершенствование рекламного законодательства, повышения уровня профессионализма рекламодателей, рекламоизготовителей и рекламораспространителей, изменения ассортимента товаров на рынке и др.

Таблица 1

Статистика нарушений Закона о рекламе

Сферы нарушений	Главы и статьи Закона «О рекламе»	Годы		
		2012	2013	2014
1. Общие положения	глава 1			
– недостоверная,	ст. 5.3	5,9	8,7	9,6
– недобросовестная,	ст. 5.2	8,6	8,3	8,5
– ложная реклама,	ст. 5	4,6	5,1	4,9
– защита несовершеннолетних в рекламе	ст. 6	3,6	4,3	4,9
– товары, запрещенные к рекламированию	ст. 7	2,3	7,4	5,1
2. Особенности отдельных способов распространения рекламы	глава 2			
– реклама по сетям связи	ст. 18	15,4	13,2	16,4
– размещение наружной рекламы	ст. 19	5,1	11,3	10,5
– печатная реклама	ст. 16	12,3	14,6	15,7
– телереклама	ст. 14	7,1	6,2	5,4
3. Особенности рекламы отдельных видов товаров	глава 3			
– алкоголь, пиво, табак	ст. 21, 22, 23	6,6	5,9	4,8
– игры	ст. 27	10,3	9,8	8,5
– лекарства	ст. 24	12,4	11,6	10,7
– биологические добавки	ст. 25	9,8	8,7	7,9
– финансовые услуги	ст. 28	29,4	23,4	21,9

Зачастую претензии на незаконную и неэффективную рекламу заинтересованные лица предъявляют к ее распространителям. Между тем ответственность должен нести автор содержания рекламодаватель, передавший соответствующие сведения распространителям. На практике состав административных нарушений в сфере рекламной деятельности выглядит следующим образом:

Рекламодатели – 77,4 % нарушений,

Рекламораспространители – 18,9 %,

Рекламопроизводители – 2,9 %.

Рекламодатели, предоставляя недостоверную информацию, сознательно создают ложное впечатление у потребителей рекламы. Особенно значительна она в рекламе лекарственных средств, потому что в массовом масштабе происходит умышленный обман людей, которые надеются на избавление от болезни, поэтому становятся особенно уязвимыми и внушаемыми.

Наиболее часто встречающиеся нарушения закона, относящиеся к общим положениям, состоят в следующем.

1. В печатной, наружной и рекламе в прессе встречается использование прилагательных в превосходной степени: «самый лучший», «абсолютный», «первый», «единственный» и словосочетания с ними, а также существительные «лидер», «номер 1», которые используются в недобросовестной рекламе.

2. В рекламных текстах используются иностранные слова и выражения, не переведенные на русский язык, которые могут привести к искажению смысла информации, особенно в период проведения распродаж и использования скидок (SALE, DISCOUNT).

3. В рекламе ряда товаров отсутствует часть существенной информации о рекламируемом товаре, об условиях его приобретения, что вводит потребителей в заблуждение. Например, при указании размера скидки при распродаже не указывается, на какие именно товары она распространяется, создавая впечатление у потребителей, что на весь ассортимент.

4. Некоторые фирмы для рекламы своих товаров используют недостоверные сведения о ценах на аналогичные товары конкурентов.

Что касается нарушений Закона «О рекламе», касающихся способов распространения рекламы, то следует отметить следующие:

1. Реклама по сетям связи дается без согласия абонентов.

2. В наружной рекламе нарушаются установленные законом правила ее размещения на территории населенных пунктов.

3. В печатной рекламе часто отсутствуют сопроводительные пометки «реклама» и «на правах рекламы». При рекламе алкогольных напитков не размещаются напоминания о вреде употребления алкоголя. В печатных изданиях размещаются рекламные модули предпринимателей, осуществляющих деятельность, подлежащую лицензированию, без указания

сведений о соответствующей лицензии.

4. В телевизионной рекламе, не смотря на соответствующие дополнения в законодательство, продолжает наблюдаться превышение уровня звука рекламы над средней громкостью передачи, во время которой она транслируется. В связи с наличием у телерекламы высокой эффективности визуального воздействия на потребительскую аудиторию, используя раскрученные бренды спиртных напитков, запрещенных к рекламе по телевидению, их продвигают посредством других товаров (питьевой воды, продуктов питания: конфеты, маринованный перец и др.) – формальных носителей тех же брендов («Флагман», «Ять», «Nemiroff»). При этом акцент на эти товары сводится к минимуму, а основное внимание уделяется характеристикам, которые быстро дают понять, о чем на самом деле идет речь.

К нарушению законодательства при рекламе отдельных видов товаров можно отнести следующие наиболее часто встречающиеся виды:

1. Не смотря на запрет рекламы алкогольных напитков в подавляющем количестве средств массовой коммуникации, отдельные случаи ее появления фиксируются в высокотиражных СМИ и на центральных телеканалах (водка «Зимняя дорога»).

2. При рекламе лекарств, медицинских услуг, методов лечения в ряде случаев отмечается отсутствие предупреждений о наличии противопоказаний к применению, необходимости ознакомления с инструкцией по применению или получения консультации специалистов. Эта информация может быть представлена частично или в меньшем, чем предусмотрено законодательством объеме. В указанной рекламе продолжают встречаться и незаконные ссылки на конкретные случаи излечения от заболеваний, улучшение состояния здоровья в результате применения рекламируемого товара или услуги.

Биологически активные добавки (БАДы) продолжают периодически рекламироваться под видом лекарственных средств.

3. В рекламе игр наибольшая часть нарушений связана с преувеличением вероятности получения выигрыша, наличием свидетельств о получении выигрышей лицами, которые выиграли, но выигрыши не получили, с наличием неполной информации о правилах игры, сроках, месте проведения и порядке получения выигрышей.

4. Как видно из таблицы 1, наибольшее количество нарушений законодательства наблюдается в рекламе финансовых услуг. К примеру, при размещении банковского вклада или кредита в рекламе указывается процентная ставка и умалчивается информация о сумме и сроке вклада или кредита, а также другие условия договора, такие как о досрочном погашении кредита, о дополнительных платежах, увеличивающих стоимость предоставляемого кредита и иных условиях, прямо предусмотренных договором и определяющих фактическую стоимость кредита. В результате потребители получают искаженную информацию о рекламируемой услуге. К

тому же процентная ставка может быть указана крупным шрифтом, а остальные существенные условия договора – мелким трудночитаемым.

Особое внимание следует уделить рекламе в сети Интернет. На рынке интернет-рекламы наблюдается беспредел. В сети постоянно нарушаются все статьи закона о рекламе. Нарушители закона могут не скрываться – в России им ничего не грозит. Законодательно не установлено, распространяется ли Закон «О рекламе» на средства интернет-маркетинга. Поэтому практически каждый интернет-баннер нарушает действующий закон.

К наиболее типичным нарушениям закона в сети Интернет относятся следующие:

1. Реклама может быть не распознаваема без специальных знаний или без применения технических средств.

2. Нарушается положение закона о том, что реклама должна быть на русском языке (широко употребляются английские термины (FREE, BEST)).

3. В рекламе не указываются номера лицензий рекламодателей.

4. Реклама товаров, подлежащих обязательной сертификации, не сопровождается пометкой “подлежит обязательной сертификации”.

5. В сети находится много назойливой рекламы, вызывающей раздражение и могущей привести к нервному срыву с печальными последствиями, а это косвенное нарушение закона в части, обязывающей не побуждать потребителей к насилию, агрессии и опасным действиям.

6. В Интернете размещено много недобросовестной, недостоверной, неэтичной, заведомо ложной и скрытой рекламы.

Таким образом, на основе вышеизложенного можно сделать следующие выводы в отношении мероприятий, призванных уменьшить количество нарушений Закона «О рекламе» в деятельности субъектов рекламного рынка:

1. Непрерывно совершенствовать рекламное законодательство в соответствии с реалиями рекламной практики.

2. Ужесточить контроль за соблюдением законодательства в сфере рекламной деятельности и ответственность за его нарушение.

3. Дополнить существующий либо принять специальный закон, регулирующий рекламную деятельность в сети Интернет с учетом всех ее особенностей.

*Борькина А. А.
студент 4 курс
Кузбасский государственный технический
университет им. Т. Ф. Горбачева
институт «Экономики и управления»
Останина Е. В.
старший преподаватель
Россия, г. Кемерово*

СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ АВТОМАТИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В РОССИИ

В статье рассматривается развитие автоматизации бухгалтерского учета в России. Ее становление началось еще с конца 80-х г. и продолжается до сих пор. Также в данной статье рассмотрены классы бухгалтерских систем. Приведен ряд преимуществ и проблем использования автоматизации бухгалтерского учета.

Ключевые слова: развитие, бухгалтерский учет, автоматизация, бухгалтерские системы, интегрированные бухгалтерии.

The article discusses the development of the automation of financial accounting in Russia. Its formation began in the late 80's and continues till now. Also this article describes the classes of accounting systems. Are some of the benefits and challenges of using automation of accounting.

Key words: development, accounting, automation, accounting systems, integrated accounting.

В современном обществе автоматизация бухгалтерского учета играет важную роль и является неотъемлемым ее элементом, поскольку внедрение науки и техники в процесс ведения бухгалтерского учета позволил значительно облегчить управление предприятием. Так, благодаря автоматизации:

- возрастает качество ведения бухгалтерского учета;
- повышается эффективность управления предприятием;
- гарантируется сокращение числа ошибок и т.д.

Таким образом, развитие современных информационных технологий и их широкое применение в экономической практике помогают правильно и точно вести бухгалтерский учет.

Автоматизация бухгалтерского учета представляет собой процесс, при котором ведение учета на предприятии выполняются компьютерными программами.

Рассмотрим основные этапы становления и развития автоматизации в России [1].

Первый этап разработки программ автоматизации бухгалтерского учета начался в конце 80 – х, начало 90 – х годов в период потребности в программах для нужд кооперативов и малых предприятий подобного рода. В

это время были созданы и пользовались успехом первые бухгалтерские программы такие как: «Парус», «Финансы без проблем» и «Турбо-бухгалтер».

Переход на второй этап был вызван развитием коммерческих структур, а также появлением такого явления как приватизация. Именно в этот момент были созданы сегодняшние фирмы-лидеры: «1С», «Омега», «Диасофт» и другие.

Последний на сегодняшний день, современный этап развития бухгалтерских систем характеризуется созданием таких программных средств, которые способны объединять несколько предметных отраслей автоматизации.

Все программы автоматизации бухгалтерского учета классифицируются в зависимости от класса бухгалтерских систем.

Класс бухгалтерских систем представляет собой программное обеспечение, предназначенное для ведения бухгалтерского учета.

Различают следующие классы бухгалтерских систем:

1. Мини – бухгалтерии.

Система данного класса ориентирована на специалистов в области бухгалтерии с различным уровнем знаний и опыта и предоставляет пользователю быстро, качественно и своевременно составить проводки финансово-хозяйственных операций, при необходимости их исправить, проанализировать и осуществить расчеты по ним. Основные виды программ, использующиеся в данном классе: «ИнфоСофт», «Инфин».

2. Универсальные системы (интегрированные бухгалтерии).

Системы данного класса на сегодняшний день являются наиболее распространенными по сравнению с другими классами, поскольку программы данной системы способны объединять и поддерживать ведение практически все основные учетные функции и разделы. Данные системы предназначены для небольших бухгалтерий численностью не более пяти человек и ориентированы на малый и средний бизнес. К программам, представляющим данный класс, относят: «1С», «Атлант», «ИнфоСофт» и другие.

3. Комплексные системы.

Современное развитие бизнеса диктует свои правила, что, в дальнейшем, потребовало от бухгалтерских систем специальных возможностей, способствующих переходу от упрощенного учета к универсальному. Поэтому появилась необходимость предприятий в таких бухгалтерских системах, которые смогли бы работать как в локальных, отраслевых, так и в глобальных компьютерных сетях. В связи с этим, возникли комплексные бухгалтерские системы, такого рода как: «1С», «Галактика», «Парус-Предприятие», «Новый Атлант» и другие [5].

4. Управленческие системы: «Новый атлант», «Цефей», SAP, Oracle.

Системы данного класса используются для автоматизации каких – то отдельных участков бухгалтерского учета, например, учета материалов,

товаров, начисления заработной платы и др. Применение таких программ целесообразно использовать только для очень трудоемких и изолированных участков учета [3].

Использование автоматизированной формы бухгалтерского учета значительно облегчает ведение бухгалтерского учета, поэтому обладает рядом преимуществ:

1. Однократная регистрация первичной информации и многократное использование учетных данных;
2. Возможность организации без документного сбора первичных учетных данных;
3. Унифицированный способ обобщения учетной информации;
4. Встроенные бухгалтерские знания;
5. Автоматизация регламентных процедур закрытия месяца и отчетного периода [2].

Несмотря на преимущества использования автоматизации бухгалтерского учета, существуют и проблемы ее использования:

1. Определение задач автоматизации, заключающиеся в необходимости определять основы функционирования предприятия и ключевые бизнес-процессы, что позволяет не выйти за рамки реальных потребностей предприятия.
2. Частая смена нормативных актов, устанавливающих правила учета, отчетности и налогообложения не обладают гибкостью и не способны отражать изменения внешних условий.
3. Недостаток квалифицированных кадров.
4. Перенос имеющихся данных на предприятии в новую систему [4].

Все эти проблемы могут стать причиной увеличения затрат на внедрение автоматизированной системы ведения бухгалтерского учета и отсутствия экономического эффекта от ее внедрения.

Именно поэтому для успешной реализации процесса автоматизации бухгалтерского учета важно продумать все эти проблемы на стадии подготовки проекта внедрения и по возможности разрешать их на первых стадиях внедрения системы.

Таким образом, в процессе преобразования учетной информации с помощью компьютеров в системе бухгалтерского учета решаются задачи обеспечения оперативной обработки информации, автоматизации синтетического и аналитического учета. Также они позволяют повысить производительность труда сотрудников бухгалтерии, снизить влияние «человеческого фактора», повысить скорость составления отчетов и ведения документации, предоставляют возможность параллельного ведения учета в нескольких стандартах.

Однако не стоит забывать о том, что автоматизация является сложным и трудоемким процессом и для ее успешной реализации стоит заранее продумать решение хотя бы основных сопутствующих ей проблем.

Использованные источники:

1. Брага, В. В. Автоматизированные информационные технологии в экономике: учеб. / В. В. Брага, Н. Г. Бубнова, Г. А. Титоренко. – М. : Компьютер, ЮНИТИ, 2009. – 399 с.
2. Пыжова, Л. Н. Бухгалтерские проблемы автоматизации фирмы // Московский бухгалтер. – 2006. – № 1.
3. Веретенникова, Е. Г. Информатика: учеб. пособие / Е. Г. Веретенникова, С. М. Патрушина, Н. Г. Савельева. – Ростов н/Д : ИЦ МарТ, 2002. – 416 с.
4. Голкина, Г. Е. Бухгалтерские информационные системы: учеб. пособие. – М. : МЭСИ, 2004. – 78 с.
5. Крамских, А.С. Бухгалтерский аутсорсинг в России / А. С. Крамских, И. В. Овчинникова, Е. В. Останина, С. Р. Симонян // Вестн. Кузбасского гос. тех. унив., 2015, № 1 (107). С. 146-150.

*Брасс А.А., к.э.н.
доцент*

*кафедра государственного строительства
Академия управления при Президенте Республики Беларусь
Республика Беларусь, г. Минск*

КЛИЕНТЫ, ФРОНТ- И БЭК-ОФИС ВУЗА

Аннотация: автором предложена концепция менеджмента качества в высшей школе.

Ключевые слова: ВУЗ, система менеджмента качества, фронт-офис, бек-офис.

Достаточно очевидно, что полноценная подготовка управленческих кадров возможна либо на второй ступени высшего образования (в магистратуре), либо в системе дополнительного образования взрослых (переподготовка и повышение квалификации). Студентам, даже проявляющим интерес к изучению менеджмента и смежных дисциплин, сложно сопоставить получаемые ими знания и навыки с реалиями управленческой жизни, о которой они имеют достаточно поверхностное представление. Поэтому в данной статье под вузом понимается лишь та его часть, которая занимается магистерской подготовкой, переподготовкой и повышением квалификации руководящих кадров.

Системы менеджмента качества (СМК), активно внедряемые сегодня во многих вузах базируются на положениях и требованиях международных стандартов серии ISO, которые трактуют качество образования как степень удовлетворенности потребителей (клиентов). Например, СМК Академии управления при Президенте Республики Беларусь «демонстрирует ... стремление Академии управления повышать удовлетворенность потребителей ...» [2]. Такое понимание качества:

1) обеспечивает включение вузов в систему рыночных отношений, предполагающих приоритет интересов потребителя, а не производителя;

2) является практической реализацией идеи гуманизации образования, ориентированного на потребности обучаемых;

3) требует формирования в вузах определенной философии отношений к своим клиентам, сотрудничая с которым вуз разрешает свои проблемы, одновременно побуждая вуз этих клиентов изучать, используя существующий инструментарий маркетинга;

4) дает возможность делать вуз прибыльным, не в ущерб качеству образования;

5) поднимает вопрос о структуризации образовательной услуги;

6) требует создания принципиально иной системы оценки деятельности и мотивации преподавателей и вуза в целом, базирующейся на том, что основной критерий оценки – это удовлетворенность потребителя;

7) изменяет место преподавателя в вузовской иерархии. Если сегодня посмотреть на схему организационной структуры любого вуза, то кафедры на ней расположены в самом низу, и управляют ими все, кто расположен выше. Но, если признать, что вуз оказывает продаваемую услугу, то к построению иерархии вуза вполне может быть применен подход формирования бизнес-структур. В них все сотрудники делятся на две категории:

- фронт-офис, в который входят те, кто непосредственно оказывает услугу, общаясь с клиентом (в вузе это преподаватель, работающий со слушателями в аудитории, именно их мнение должно быть основным при оценке их труда);

- бэк-офис, в который входят те, кто непосредственно услуг не оказывает, но всячески этому способствует (в вузе это руководство, учебно-методическое управление, управление персоналом, бухгалтерия и т.д.). Деятельность этих служб и их сотрудников можно рассматривать как оказание услуг внутренним клиентам (преподавателям). Соответственно и оценку их труда должны давать эти внутренние клиенты, а не наоборот.

Упрощенная (без рассмотрения финансовых потоков) модель вуза, ориентированного на клиента, представлена на рис. 1.

В получаемой слушателями образовательной услуге можно выделить следующие основные компоненты.

1. Компетенции, приобретаемые слушателем. Формируются они под влиянием очень многих факторов, важнейшими среди них являются:

- квалификация преподавателей, соответственно вуз должен о ней заботиться;

- количество слушателей в аудитории, что позволяет (или не позволяет) сделать обучения индивидуализированным и определяет его стоимость;

-

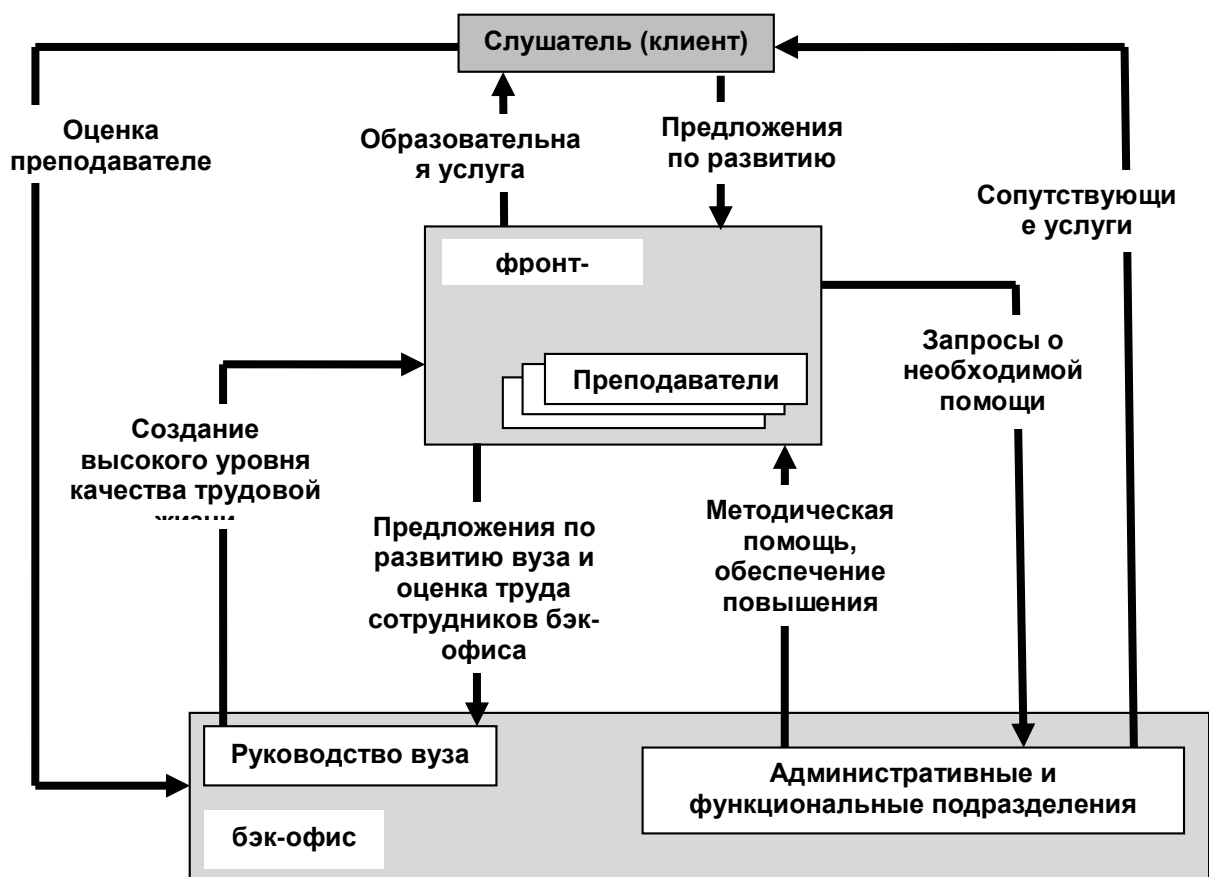


Рис. 1 - Упрощенная модель вуза, ориентированного на клиента

- рациональность организации учебного процесса (например, основным критерием, составления расписания является его способствование усвоению слушателями предлагаемого им материала, а не следование неким общим, непонятно кем и когда придуманным требованиям);
- используемые средства обучения, наличие которых является следствием рациональности расходования финансовых средств вуза;
- учет в учебных программах достижений науки и требований рынка труда. Соответственно, преподаватель должен иметь право оперативно, без долгих бюрократических согласований эти программы изменять;

2. Социальные контакты, получаемые слушателем в процессе обучения. Эти контакты, способствуют росту стоимости руководителя на рынке труда и помогают ему решать определенные проблемы в будущем, обращаясь к тем, с кем он учился.

3. Диплом о соответствующем управленческом образовании.

Вместе с тем, сам слушатель, являясь клиентом системы управленческого образования, как и покупатель в магазине, должен удовлетворять хотя бы трем минимальным требованиям:

- 1) иметь возможность самостоятельно или с чьей-то помощью заплатить за потребляемые услуги;
- 2) уметь оценить их качество;
- 3) иметь возможность на это качество влиять.

В отношении *платы за обучение* слушателей, как клиентов, можно разделить на три основных категории:

1. Клиенты, которые платят за обучение сами.
2. Клиенты, за которых платят те, от кого они зависят непосредственно (своеобразные «спонсоры»). Это могут быть родители или организация, оплачивающая обучение на тех или иных условиях.
3. Клиенты, за которых платят те, от кого они непосредственно не зависят. Как правило, это государство, которое не может напрямую влиять на каждого слушателя, учебу которого оплачивает.

С точки зрения умения и желания *оценивать качество образовательных услуг*, клиентов тоже можно разделить на три категории:

1. Оценивающие по шкале «привлекательно - не привлекательно». В этом случае клиентом оцениваются, в основном, три составляющие:

- такие качества преподавателя, как корректность его поведения, грамотность, богатство и образность речи, способность приводить примеры из различных сфер жизни, использование на занятиях привлекательного и увлекательного мульти-медиа;
- интерьер вуза и предоставляемых для занятий аудиторий;
- легкость обучения. Зачастую это определяется теми усилиями и затратами времени, которые требуются от слушателя для получения приемлемых для него оценок.

Если слушателей, оценивающих обучение по этой шкале, в аудитории большинство, то преподаватель, «умеющий себя вести», но неглубоко знающий предмет, всегда будет в выигрыше по сравнению с преподавателем знающим, но не придающим значения своему поведению, внешнему виду, умению образно, с юмором отвечать на вопросы, задаваемые аудиторией.

2. Оценивающие по шкале «интересно - не интересно». В этом случае наибольшее значение слушателем придается возможности расширить свой кругозор. Клиент считает, что знания никогда не бывают лишними, практическое их использование – это его личное дело, а задача преподавателя – показать имеющиеся возможности. У таких слушателей успехом пользуются преподаватели, которые наряду с конспективным изложением материала (более полную версию можно почитать в учебниках) рассказывают много интересных вещей, лежащих за страницами учебника и далеко не всегда имеющих отношение к изучаемому предмету. Такая аудитория предъявляет высокие требования как к знаниям предмета, умению связать его с другими областями знаний, к используемым на занятиях методическим приемам и средствам обучения, так и к поведению преподавателя, к позитивной атмосфере, которую он создает в аудитории.

3. Оценивающие по шкале «полезно - не полезно» («нужно – не нужно»). В этом случае наибольшее значение придается конкретности приобретаемых знаний и навыков, возможности их практического применения, если не сегодня, то в ближайшей перспективе. Такая аудитория ориентирована скорее на решение оперативных, а не стратегических

проблем. Она не заинтересована в фундаментальных знаниях, на основе которых нужно делать самостоятельные выводы. Вместе с тем, именно такая аудитория является наименее стеснительной в выдвижении своих требований, а иногда может становиться и просто агрессивной.

Три названные категории клиентов можно представить как вершины треугольника, внутри которого находятся реальные слушатели, зачастую одновременно предъявляющие требования по двум или трем шкалам. В этом случае преподаватель должен давать полезные, практически значимые знания, базирующиеся на глубоком теоретическом фундаменте. При этом сама подача знаний должна быть интересной, образной, с красивыми примерами и цветными иллюстрациями.

Однако, далеко не все слушатели, выдвигающие такие требования, способны ответить на два вопроса:

- «Сколько такой преподаватель должен получать за проводимые им занятия?»;
- «Согласны ли сами слушатели, их спонсоры оплачивать труд такого преподавателя?».

Ведь отношение к слушателю как к клиенту подразумевает создание подобных отношений вуза с преподавателями, благодаря труду которых можно привлекать «дорогих» слушателей.

Наиболее распространенными методами влияния клиентов на качество являются:

- административные, ярким примером которых являются обращение слушателей с определенными требованиями в вышестоящие инстанции (деканат, ректорат, министерство образования) в письменной или устной форме;
- экономические, когда человек «голосует ногами», покидая сначала неинтересные и бесполезные с его точки зрения занятия, а затем и учебное заведение, неспособное удовлетворить его потребности;
- социально-психологические, когда слушатель со своими пожеланиями или требованиями обращается непосредственно к преподавателю, апеллируя к его человеческим или профессиональным качествам.

По трем названным критериям можно провести сегментацию клиентов системы управленческого образования и получить как минимум 27 категорий слушателей (рис. 2) с довольно существенными расхождениями в отношении к обучению и поведению [1].

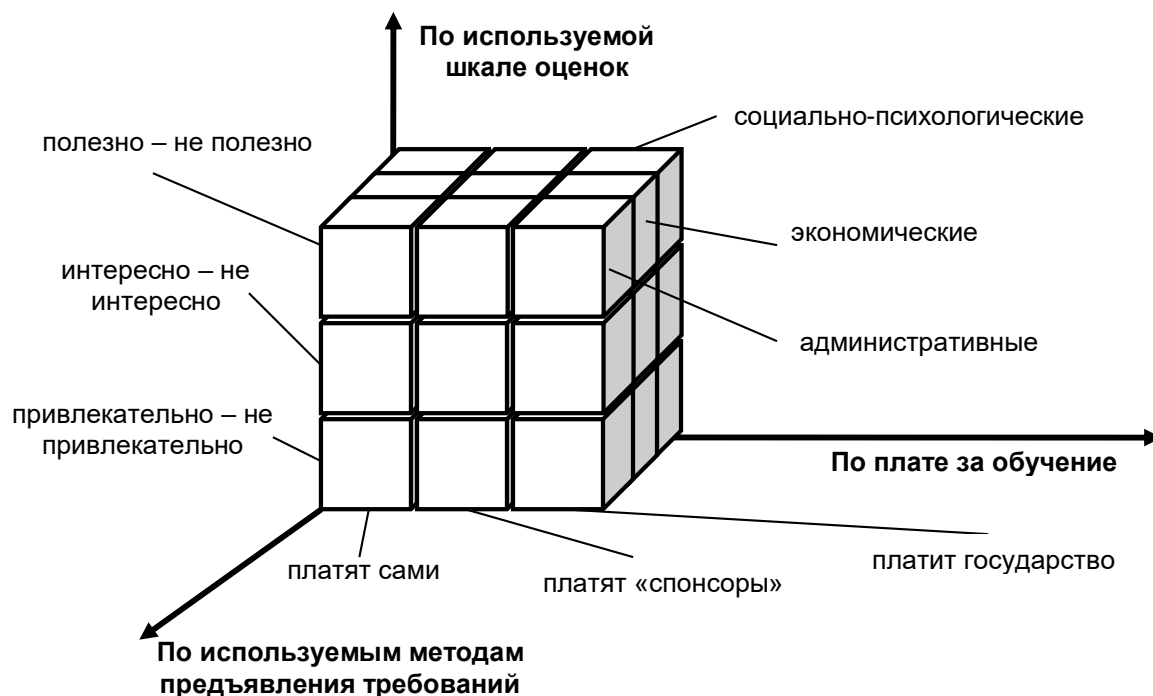


Рис. 2 - Матрица клиентов системы управленческого образования

Использованные источники:

1. Брасс, А.А. Переход к клиентоориентированному подходу в системе переподготовки кадров / А.А. Брасс, В.С. Загорец, И.В. Загорец // Весці БДПУ. Серыя 2. Гісторыя. Філасофія. Паліталогія. Сацыялогія. Эканоміка. Культуралогія. - 2015. - № 1 (83). - С.63-68.
2. Система менеджмента качества // Сайт Академии управления при Президенте Республики Беларусь [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.pac.by/ru/sistema-menedzmenta-kachestva>. - Дата доступа: 12.04.2015.

Буздова А.З., к.э.н.

доцент

*ФГБОУ ВО «Кабардино-Балкарский
государственный аграрный университет»*

Россия, г. Нальчик

РАЗВИТИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В КБР

В КБР создана многосторонняя поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства с применением различных инструментов. Реализуется подпрограмма «Развитие и поддержка малого и среднего предпринимательства» Государственной программы Кабардино-Балкарской Республики «Экономическое развитие и инновационная экономика» на 2014-2020 годы». Сформирована инфраструктура поддержки малого и среднего предпринимательства, обеспечивающая комплексный подход к удовлетворению потребностей субъектов предпринимательской деятельности в финансовой, имущественной, информационной и иных видах

поддержки [1].

Состояние малого и среднего бизнеса в КБР по состоянию на 1 января 2015 г. характеризуется следующими показателями: осуществляют деятельность 24475 индивидуальных предпринимателя, а также 4415 малых (включая микро и средние) предприятий; вклад малого бизнеса в формирование ВРП оценивается на уровне 29% [2].

Всего в 2014 году на поддержку малого и среднего предпринимательства было направлено более 657,4 млн. руб., в том числе 200 млн. руб. за счет средств федерального бюджета, 43,0 млн. руб. за счет республиканского бюджета Кабардино-Балкарской Республики, 11,5 млн. руб. – средства муниципальных бюджетов, 402,9 млн. руб. за счет внебюджетных источников.

Поступления от субъектов малого предпринимательства по специальным налоговым режимам в 2014 г. составили 453,1 млн. руб., в том числе: по упрощенной системе- 301,7 млн. руб., по единому налогу на вмененный доход – 123,0 млн. руб.

За последние годы в КБР проведена большая работа по формированию системы государственной поддержки и государственного регулирования предпринимательской деятельности, состоящей из различных финансовых, имущественных механизмов, созданию базы для развития объектов инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства [5].

Реализация государственной политики в сфере развития и поддержки малого и среднего предпринимательства в КБР осуществляется в рамках подпрограммы «Развитие и поддержка малого и среднего предпринимательства» государственной программы «Экономическое развитие и инновационная экономика» на 2014-2020 годы».

В рамках имущественной поддержки предпринимателей в республике развивается система бизнес-инкубаторов, где на льготных условиях арендной платы предоставляются различные формы имущественной поддержки.

В настоящее время в КБР действуют пять офисно-производственных бизнес-инкубаторов в городских округах Нальчик, Баксан, Прохладный, в Баксанском и Зольском муниципальных районах, а также один агропромышленный бизнес-инкубатор с учебным полигоном в Баксанском муниципальном районе.

В целях реализации механизмов государственной финансовой поддержки малого и среднего предпринимательства в Кабардино-Балкарской Республике создана некоммерческая организация «Гарантийный фонд Кабардино-Балкарской Республики».

С начала деятельности некоммерческой организацией «Гарантийный фонд Кабардино-Балкарской Республики» выдано 199 поручительств на общую сумму 1,035 млрд руб., что позволило привлечь в экономику республики более 2,02 млрд руб. кредитных средств. Активы фонда

составляют 690,9 млн руб.

Действует Комиссия по финансированию проектов в сфере малого и среднего предпринимательства.

Муниципальными фондами поддержки малого предпринимательства за 2014 г. выдано 421 займов на сумму более 97 млн. руб.

Для вовлечения большего количества населения, в предпринимательскую деятельность, начиная с 2011 г. осуществляется софинансирование муниципальных программ поддержки малого и среднего предпринимательства.

В рамках реализации Федерального закона от 5 апреля 2013 года № 44-ФЗ заказчиками Кабардино-Балкарской Республики в 2014 году было опубликовано 8179 извещений об осуществлений закупок, способами указанными в пункте 1 части 1 статьи 30 ФЗ №44 на общую сумму 12223,9 млн руб. Из них с преимуществами для субъектов малого предпринимательства, социально ориентированных некоммерческих организаций было размещено 2701 извещений (33,0%) на сумму 3475,7 млн. рублей (28,4%).

В КБР в целях формирования благоприятных условий для развития малого и среднего предпринимательства создан и действует Совет по предпринимательству при Главе КБР.

Реализация государственной политики в сфере поддержки малого и среднего предпринимательства осуществляется в тесном взаимодействии с Министерством экономического развития КБР, в состав которого входит Департамент развития малого и среднего предпринимательства и конкуренции. В Департаменте можно получить финансовую помощь в различных формах. Среди широкого набора финансовых инструментов, используемых в отношении малого бизнеса - субсидии, гранты, займы, компенсация расходов и т.д. Департаментом также осуществляется консультационно-методологическая поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства [4].

При Министерстве экономического развития КБР в целях оперативного рассмотрения обращений предпринимателей по вопросам нарушения законных прав и интересов, решения возникающих проблем при взаимодействии предпринимателей республики с органами государственной власти, создана постоянно действующая Конфликтная комиссия.

В 2014 г. создан абсолютно новый для республики объект инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства - Центр инноваций социальной сферы.

Для облегчения доступа жителей республики и субъектов малого и среднего предпринимательства к различным услугам, предоставляемым государственными и муниципальными органами, в КБР с 2012 г. функционирует Государственное бюджетное учреждение «Многофункциональный центр по предоставлению государственных и муниципальных услуг КБР». С начала 2014 г. в МФЦ оказано 91797 услуг (в

том числе, по филиалам), что в два раза больше, чем в аналогичный период 2013 года.

В рамках Закона КБР «Об Уполномоченном по защите прав предпринимателей в КБР» № 38-РЗ от 17.04.2013 г. учреждена должность уполномоченного по правам предпринимателей в КБР. Для решения наиболее сложных вопросов, связанных с нарушением прав предпринимателей в республике созданы Общественный Совет по защите прав субъектов предпринимательской деятельности при Прокуратуре КБР, Общественный Совет при Уполномоченном по защите прав предпринимателей в КБР, а также Межведомственная рабочая группа по защите прав предпринимателей при Прокуратуре КБР.

Уровень развития предпринимательства является важным показателем эффективности проводимых в республике экономических реформ. Несмотря на то, что в стране сейчас наблюдается экономический рост, и имеются значительные предпосылки для осуществления предпринимательской деятельности, последняя развивается неравномерно, низкими по сравнению с развитыми странами темпами [3].

Таким образом, можно утверждать что, малое и среднее предпринимательство заняло прочное место в структуре экономики КБР и играет существенную роль в социальной жизни населения.

Использованные источники:

1. Буздов З.З., Фиапшев А.Б. Отраслевые ориентиры территориального развития // Экономические науки. 2006. №15. С. 101-106.
2. Буздова Э.С. Концепция развития АПК региона в современных условиях // Сборник статей Международной научно-практической конференции: Состояние и перспективы развития экономики в условиях неопределенности. Ответственный редактор А.А. Сукиасян. 2014. С. 29-31.
3. Кокова Э.Р., Болов А.А., Гешева Н.О. Развитие интеграционных процессов в АПК как путь привлечения инвестиций//Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2011. № 34. С.40.
4. Неудахина Ю.Г. Обеспечение устойчивого развития как стратегическая цель региональной политики // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2011. № 27. С. 35-39.
5. Сарбашева Е.М., Баккуев Э.С. Государственная поддержка малого предпринимательства // В сборнике: Продовольственная безопасность и устойчивое сельское развитие: глобальные, национальные и региональные аспекты Материалы международной научно-практической конференции памяти профессора Б.Х. Жерукова. 2014. С. 179-181.

Булатый П.Ю.
магистрант, специалист по туризму
Институт туризма
Республика Беларусь, г. Минск

КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТНОСТИ РЕГИОНА

Аннотация: даны характеристики туристического кластера, рассматриваются предпосылки создания кластеров в туристических регионах для повышения их конкурентного преимущества.

Ключевые слова: туристический кластер, конкуренция, регион.

Эпоха постиндустриального развития общественных отношений привела к значительному повышению роли сферы услуг в жизни общества. Это относится и к туризму, который в настоящее время является фундаментальной основой развития экономик многих стран и регионов мира. Значительно выросла роль туризма как источника валютных поступлений, в процессе расширения международных связей, в обеспеченности занятости населения, в его влиянии на ключевые отрасли экономики – транспорт, связь, строительство, сельское хозяйство и пищевую промышленность, производство товаров народного потребления и т.д.

В настоящее время туристический продукт претерпевает значительные изменения – он трансформируется в сферу духовного переживания потребителя, в сферу восприятия туристом культурно-исторического и природно-рекреационного богатства региона посещения. Поэтому необходима разработка новых подходов к формированию и продвижению туристического продукта территории со стороны всех туристских и связанных с туризмом предпринимательских структур в целях создания наиболее сильных и благоприятных впечатлений у туристов [2].

Новые экономические отношения выдвигают вопрос о конкурентных позициях региона в рыночной среде. Конкурентные возможности региональной системы зависят от социальных, экономических, научно-технических, экономико-географических, рекреационных, экологических и других условий. В этой связи должны быть значительно усилены взаимосвязи предпринимательских структур и органов власти на основе использования принципов кооперации и координации деятельности по формированию, продвижению и реализации соответствующего туристского продукта. Это обуславливает необходимость разработки новых подходов в организации туризма на различных территориальных уровнях (страны, области, города). Кластерный подход к организации различных видов экономической деятельности представляет собой инновационное направление развития экономики, что и определяет актуальность использование данного метода в индустрии туризма.

Эксперты Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) справедливо отмечают, что кластерная концепция появилась не на

пустом месте, её теоретические истоки хорошо просматриваются в разработанной Д. Рикардо ещё в начале XIX ст. теории сравнительных преимуществ [4]. Однако значительно чаще в качестве более позднего теоретического истока кластерной концепции специалисты называют известную работу А. Маршала «Принципы экономической науки» (Principles of Economics, 1890-1891), в которой он объяснил причины концентрации малых и средних предприятий в рамках промышленных районов и др.

Термин «кла́стер» (англ. cluster — гроздь, кисть, пучок, скопление) уже давно используется во многих науках, прежде всего, естественных: математике, астрономии, химии, ядерной физике. Например, в последней из названных наук кластером называют группу элементарных частиц. В экономической и экономико-географической литературе этот термин стал интенсивно эксплуатироваться лишь в последние два десятилетия, т.е. с начала 1990-х годов. В самом широком смысле под кластерами в экономике понимаются группы взаимосвязанных предприятий. Однако чаще всего при определении данного понятия делаются ссылки на несколько схожих, но все-таки отличающихся, как бы взаимодополняющих дефиниций, данных в различных работах Майкла Портера, который считается разработчиком теории конкуренции и одной из её основных идей – концепции кластеров. В известной своей работе по конкурентным преимуществам наций (стран) М. Портер определил кластеры как «сконцентрированные по географическому признаку группы взаимосвязанных компаний, специализированных поставщиков, поставщиков услуг, фирм в родственных отраслях, а также связанных с их деятельностью организаций в определенных областях, конкурирующих, но при этом ведущих совместную работу» [3, с. 256]).

Кластер в туризме – экономический комплекс предприятий и организаций, сконцентрированный на территории туристического региона (города, местности), участники которого: а) связаны в единой цепочке создания ценности туристского продукта; б) имеют единый механизм управления экономической деятельностью.

Кластеры являются организационной формой консолидации усилий заинтересованных сторон, направленные на достижение конкурентных преимуществ в условиях глобализации экономики. Главное, на что нацелены кластеры – это возможность для бизнеса и для региона развиваться не по инерции. Кластеры состоят из предприятий, специализированных в определенном секторе экономики и локализованных географически. В экономической системе кластерное объединение выполняет следующую задачу: сильные предприятия подтягивают за собой мелкие. Кластеры выступают основой эффективного экономического развития территории регионов и способствуют эффективности развития государства в целом.

Региональное экономическое развитие на базе создания и стимулирования кластеров предполагает инициативу и активность бизнеса, а также совместных усилий бизнеса, исполнительной и законодательной власти. Роль, которую играют бизнес и власть при создании и развитии

отраслевых кластеров различна, но взаимодополняющая. Один из способов развития кластеров – экономические и социальные программы региональной администрации.

Основной идеей туристического кластера является создание добавленной стоимости турпродукта посредством:

- привлечения туристов (идея, объекты, события, аттрактивность и пр.);
- стимулирование траты денег (бренды, особые услуги, необычные товары и пр.);
- повышение маржи (разницы между ценами товаров и другими показателями) за счет повышения качества предоставляемых услуг за адекватные ей деньги (стабильность, неповторимость или эксклюзивность услуги).

Формально кластер формируется через установление прочных и тесных связей между производствами и учреждениями в различных масштабах: от масштаба страны, до масштаба поселка или деревни. На кластер весьма похоже такое объединение как ассоциация, например, ассоциация гостиниц или кафе, музеев или мастерских ремесел. Но цель подобных «горизонтальных» объединений – внутренняя и внешняя конкуренция. Подобный феномен называется также лжекластер, поскольку в ассоциации не устанавливаются вертикальные связи между предприятиями. Ассоциации распространены скорее внутри кластера и отвечают за продвижение идеи (бренда) или продукта (услуги).

Таким образом, объединение производителей и предприятий в форме кластера продвигают свой регион в виде готового туристического продукта под соответствующим брендом.

Мировой опыт показывает, что в условиях рынка кластеры – наиболее эффективные и гибкие структуры. В их основе лежит два принципа: кооперация и конкуренция. Создание конкурентоспособного туристического кластера приводит к созданию и продвижению бренда туристического региона.

В качестве зарубежного опыта использования кластерного подхода можно рассмотреть примеры конкретных туристических кластеров США (как страны, где туризм имеет своё многолетнее развитие в системе рыночной экономики) Польши (государства ближнего зарубежья со схожими условиями развития).

Эльблонгский туристический кластер (США) объединяет 41-го члена. Члены кластера – это фирмы, агротуристические хозяйства, специализированные операторы жилья, туроператоры и другие поставщики услуг, связанных с индустрией туризма, работающие в смежных отраслях и учреждения. Кластер занимается разработкой и продвижением образа города Эльблонг и региона как привлекательного туристического района через создание брендовых туристических продуктов в таких сферах как: бизнес туризм; туризм в городах и культурный туризм; туризм в сельской

местности; рекреационный, активный и специализированный туризм; пограничный и транзитный туризм.

Туристический кластер «Земля молока и меда» объединяет предприятия на территории Клушборского и Олеского уездов в Опольском воеводстве (Польша). Регион характеризуется большим потенциалом развития сельского туризма и производства, потребления и экологического образования. В состав кластера входят предприятия отрасли, органы самоуправления уездов, Опольский Университет и Научно-технологический опольский парк. Предложение членов кластера охватывает:

1. активный отдых (в том числе отдых уик-энда) в сельских и экотуристических хозяйствах;
2. организацию клубных (бизнес групп) и особых мероприятий;
3. образовательные блоки для детей дошкольного возраста и молодежи – тематические уроки, которые реализовываются на территории отдельных хозяйств или на территории экологических хозяйств;
4. образовательные мастерские, в том числе рукоделие и конкурсы бардов;
5. занятия по региональному образованию, в том числе в музее пчеловодства, в средневековом рыцарском городе;
6. лагеря обучения конной терапевтической езде;
7. пробеги, в том числе семейные, велосипедные/конные;
8. международные встречи поколений (из Польши, Чехии, Германии, Украины);
9. помощь в подготовке и комплексная реализация семейных особых мероприятий – крестин, причастий, бракосочетаний, юбилеев (для разных возрастных групп) и бизнес-групп;
10. организация встречи индивидуальных гостей согласно программам, специально подготовленным по желанию клиента, связанных с индивидуальным обслуживанием;
11. культурных (концертов, авторских встреч, пикников), организованных в оригинальном сценическом оформлении региона;
12. изделия местных предпринимателей молочной промышленности и кондитерского пчеловодства.

Здравница Супрасль вместе с соседними территориями создают замкнутый комплекс, расположенный в Кнышинской Пуци (Подляшье), одной из прекраснейших в Польше. Кластер в своих действиях сосредоточивается на создании образа Кнышинской Пуци как привлекательного туристического места и здравницы благодаря климату и лечебным грязевым ваннам. Кроме прекрасной природы Пуца может предложить неповторимые культурные достопримечательности и исторические объекты. Главная цель кластера – увеличение числа туристов через координацию рекламных действий, создание новых туристических продуктов и организацию обучения в области туризма. Предложение членов кластера включает: услуги здравницы, грязелечение; спорт и рекреацию, а

именно, развитие пешего, конного, велосипедного, байдарочного и лыжного туризма; мультикультурное приключение, в рамках которого предприятия, объединенные в кластеры предлагают продукты, связанные с традициями народов: литовского, белорусского, татарского, немецкого, цыганского и польского [1].

Таким образом, на основе изученного опыта функционирования туристских кластеров и рассмотренных положений их основной характеристики, можно говорить о существующих предпосылках создания кластеров в туристических регионах для повышения их конкурентного преимущества.

Использованные источники:

1. Catalog. Clusters in Poland. Polish Agency for Business Development 2013, retrieved 19 May 2013.
2. Коль О.Д. Концептуальные основы формирования кластера туристских предпринимательских структур по въездному туризму в крупном городе // Проблемы современной экономики. 2010. № 1 (33).
3. Портер, М.Э. Конкуренция: Пер. с англ. / М.Э. Портер. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2006. – 608 с.
4. Фатеев, В.С. Кластеры, кластерный подход и его использование как инструмента регулирования развития национальной и региональной экономики // Веснік ГрДУ ім. Я. Купалы. Серыя 5. Эканоміка. Сацыялогія. Біялогія. – 2012. – № 2 (131). – С. 40–50.

*Бушева А.Ю., к.э.н.
доцент*

*Саранский кооперативный институт (филиал)
АНО ВПО ЦС РФ*

«Российский университет кооперации»

ЭЛЕКТРОННАЯ ПОДПИСЬ БУХГАЛТЕРСКИХ ДОКУМЕНТОВ

В последнее время все больше организаций, работают с электронными документами. Поэтому получение электронной подписи является первоочередным делом организации.

Электронная подпись это информация в электронной форме, которая присоединена к другой информации в электронной форме (подписываемой информации) или иным образом связана с такой информацией и которая используется для определения лица, подписывающего информацию. В электронной подписи содержится не только математический аналог подписи, позволяющий проверить целостность данных и гарантирующий их надежность. Кроме этого, электронная цифровая подпись содержит определенную информацию о подписавшем, времени подписи, сертификате подписавшего и другие реквизиты.

Электронная подпись поможет убедиться в том, что после подписи документа конкретным человеком никто «незаметно» этот документ не изменит, проверит надежность отправителя электронного письма и

сохранность его содержания, однозначно определит автора и укажет дату.

Существуют различные типы электронной подписи, которые закреплены в законодательном акте, регулирующем отношения, связанные с использованием электронной подписи: Федеральный закон от 06.04.11 г. №63-ФЗ «Об электронной подписи». Различают три вида электронных подписей:

- простая электронная подпись;
- усиленная неквалифицированная электронная подпись (неквалифицированная электронная подпись)
- усиленная квалифицированная электронная подпись (квалифицированная электронная подпись).

Все подписи отличаются друг от друга характерными для них признаками и зависят от задач, которые необходимо решать с ее помощью.

Простой электронной подписью является электронная подпись, которая посредством использования кодов, паролей или иных средств подтверждает факт формирования электронной подписи определенным лицом. Если совсем просто, то достаточно сочетания «логин/пароль» и можно утверждать, что документ подписан простой электронной подписью. Для внутреннего документооборота, достаточно простой подписи или неквалифицированную, или можно распечатать бумажную копию и заверить всё только подписью руководителя.

Для отправки в налоговую инспекцию, статистику и фонды по электронным каналам связи требуется только усиленная квалификационная электронная подпись. Документ, подписанный квалифицированной электронной подписью, признается равнозначным документу на бумажном носителе, подписанному собственноручной подписью, если нормы законодательства не требуют составления документа исключительно на бумаге. Таким образом, позволяет осуществить доказательное подтверждение авторства документа, защиту от изменений и контроль целостности документа.

Организации со среднесписочной численностью менее 50 человек могут отчитываться на бумаге. Остальные обязаны заключить договор на покупку электронной подписи. Если организация с начала года планирует поменять юридический адрес или принять на работу нового руководителя необходимо переоформить новую электронную подпись. С 1 января 2014 года налоговая отчетность и иные документы составленные в электронной форме и переданные по телекоммуникационным каналам связи (ТКС) в налоговые органы, должны быть подписаны усиленной квалификационной электронной подписью.

Покупка подписи это создание сертификата и закрытого ключа, что являются услугами, оказываемыми удостоверяющим центром. Удостоверяющий Центр это организация, которая обеспечивает нормативную, организационную и правовую основу использования выпущенных ею сертификатов.

Сертификат ключа – электронный документ или документ на бумажном носителе, выданные удостоверяющим центром либо доверенным лицом удостоверяющего центра и подтверждающие принадлежность ключа проверки электронной подписи владельцу сертификата ключа проверки электронной подписи. Сертификат содержит всю необходимую информацию для проверки электронной подписи. Данные сертификата открыты и публичны. Поэтому обычно сертификаты хранятся в хранилище операционной системы (в каждом компьютере, в общем сетевом хранилище, в базе данных и т.п.). Конечно, все сертификаты всегда хранятся и в Удостоверяющем центре.

Ключи электронной подписи представляют собой уникальную последовательность символов, известную владельцу сертификата ключа и предназначенную для создания в электронных документах электронной подписи. Ключ и сертификат хранятся в файлах. Для того, чтобы никто, кроме владельца подписи, не мог воспользоваться закрытым ключом, его обычно записывают на съемный носитель ключа. Его также как банковскую карточку для дополнительной защиты снабжают PIN кодом. И точно также как при операциях с картой, перед тем как воспользоваться ключом для создания электронной подписи надо ввести правильное значение PIN кода.

Стоимость сертификата ключа проверки электронной подписи зависит от типа сертификата (квалифицированные - выдают только аккредитованные удостоверяющие центры или неквалифицированные), предназначения сертификата (для сдачи отчетности в государственные органы, для участия в электронных торгах и другое) и политики ценообразования конкретного удостоверяющего центра. Цели использования электронной подписи указываются при заказе сертификата.

Срок действия сертификата проверки ключа подписи, как правило, составляет один год, а срок хранения первичных бухгалтерских документов не меньше пяти лет. В момент проверки электронной подписи потребуются доказательства того, что при подписании документа сертификат был действителен. В момент подписания документа электронной подписью будет проставляться штамп времени и результат проверки действительности сертификата, что позволит даже после истечения срока действия сертификата обосновано доказать, что ваш документ имеет юридическую силу.

Электронная подпись и сертификаты ключей подписей не относятся к материальным активам, приобретенным по договору с удостоверяющим центром. Факт приемки услуг удостоверяется актом, подписываемым сторонами договора. Затраты организации на оплату услуг удостоверяющего центра являются управленческими расходами. Управленческие расходы могут признаваться в себестоимости проданных продукции, товаров, работ, услуг полностью в отчетном году их признания в качестве расходов по обычным видам деятельности. Порядок признания расходов должен быть раскрыт в учетной политике организации.

В бухгалтерском учете производятся следующие записи:

Дебет счета 60, субсчет «Расчеты с удостоверяющим центром»

Кредит счета 51 «Расчетные счета» - произведена оплата за сертификаты ключей электронной подписи удостоверяющему центру,

Дебет счета 19 «НДС по приобретенным ценностям»

Кредит счета 60, субсчет «Расчеты с удостоверяющим центром» - принят НДС к вычету,

Дебет счета 26 «Общехозяйственные расходы»

Кредит счета 60, субсчет «Расчеты с удостоверяющим центром» - списаны услуги по изготовлению сертификатов ключей электронной подписи.

В налоговом учете определяющим критерием для признания расходов является их обоснованность и документальное оформление. Составления бухгалтерских документов в электронном виде с применением электронной подписи вменено в обязанность, следовательно, расходы по оплате услуг удостоверяющего центра полностью соответствуют критерию обоснованности и могут быть признаны при исчислении налога на прибыль.

Расходы на оплату услуг удостоверяющего центра отражают в качестве прочих расходов (косвенных расходов), связанных с производством и реализацией продукции, затрат организации на: юридические и информационные услуги; оплату услуг вычислительных центров, а также информационных систем (СВИФТ, Интернет и иные аналогичные системы); другие расходы, связанные с производством и (или) реализацией. Сумма косвенных расходов на производство и реализацию, осуществленных в отчетном (налоговом) периоде, в полном объеме относится к расходам текущего отчетного (налогового) периода.

Таким образом, электронная подпись используется в системах электронного документооборота различного назначения (организационно-распорядительного, кадрового, законодательного, торгово-промышленного и прочего). Дальнейшее развитие законодательства в области применения электронной подписи и обмена электронными документами вводит новые понятия, например, о едином пространстве доверия.

*Валиахметова А.Р.
студент, гр. 14.1-412
Казанский федеральный университет
Рудалева И.А.
научный руководитель, доцент
кафедра экономической теории
Институт управления, экономики и финансов
Казанский (Приволжский) федеральный университет
Россия, г. Казань*

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ ПРЕДПОЧТЕНИЯ И РИСКИ СТУДЕНТОВ НА РЫНКЕ МОБИЛЬНЫХ УСЛУГ

В данной статье были выделены основные типы субъективных рисков, которые возникают у студентов при покупке мобильных телефонов. Приведены результаты опроса «Потребительские предпочтения и риски» и на их основании были сделаны выводы в рамках данного рынка для конкретного круга лиц.

Ключевые слова: потребность, потребительское решение, субъективные оценки рисков, денежный риск, функциональный риск

Причины, по которым покупатель выбирает тот или иной мобильный телефон, разнообразны. Это могут быть рекомендации знакомых, спектр возможностей аппарата, качество полученных снимков или цена приобретаемого телефона.

При покупке мобильного устройства потребитель стремится удовлетворить свою потребность - внутреннее состояние психологического или функционального ощущения недостаточности чего-либо, которое проявляется в зависимости от ситуационных факторов [1].

Структурной единицей потребительского поведения является потребительское решение – операция выбора потребителем варианта действия, способного удовлетворить имеющуюся у него потребность, т.е. приобрести или нет некий товар(услугу). [2]

Следовательно, для того чтобы понять потребительское поведение, необходимо проанализировать конкретное решение, которое он принимает в отношении определенного товара, в нашем случае выборе мобильного телефона.

Совершая ту или иную покупку, человек всегда задумывается над последствиями, к которым может привести его выбор. Он также осознает, что он может выиграть или же проиграть при осуществлении сделки. Данная ситуация полностью относится к принятию потребительского решения, которое в свою очередь связано с оценкой его последствий.

Степень важности осуществляемого решения напрямую зависит от субъективной оценки рисков, которым он может подвергаться, осуществляя тот или иной выбор.

Мы можем выделить наиболее значимые риски, субъективная оценка которых влияет на степень важности принятия и осуществления

собственного выбора.

Денежный риск - это оценка потребителем значимости финансовых потерь при совершении покупки. Согласно опросу, чем более значима для покупателя - студента сумма, которую он непосредственно должен потратить на покупку мобильного телефона, тем более важным и ответственным становится осуществление выбора.

Функциональный риск- это оценка покупателем степени удовлетворения его потребностей.

Социальный риск напрямую связан с социальным статусом потребителя.

Психологический риск непосредственно появляется, когда покупка товара связана с самооценкой человека и способна нанести ущерб его представлениям о себе, т.е. когда мы задаем вопрос самому себе: «Правильно ли мы поступили, потратив эти деньги на самого себя? Не лучше было бы, если бы мы приобрели на эти же денежные средства подарок близким людям?»

В данной классификации представлена информация о воспринимаемом и субъективном риске, т.е. о том, который покупатель может оценить или предположить, базируясь на личном опыте и знании.

С целью выяснить потребительские предпочтения и риски на рынке мобильных телефонов для студентов была составлена анкета (таб.1) и был проведен опрос, в котором приняло участие 50 человек.

Таблица 1

Анкета.

Потребительские предпочтения и риски на рынке мобильных телефонов.

1)Считает ли вы , мобильный телефон занимают существенную роль в жизни студента?	Да			Нет	
2)Скоро раз в среднем вы меняете телефон в течении 10 лет?	1	2	3	4	5
3) Какую сумму вы готовы потратить на покупку мобильного телефона?	5 000 -10 000		10 000-20000	20 000-30 000	Больше 30 000
4) По каким показателям Вы выбираете мобильный телефон? (возможно несколько вариантов ответа)	цена		качество		Бонусные про-граммы
5) Продукцией какой фирмы Вы в данный момент пользуетесь?	LG	Nokia	iPhone	Samsung	fly
6) Сколько времени вам	Принимаю			В течении	

необходимо для принятия решения, о выборе мобильного телефона?	решение сразу	Несколько дней	недели
7) Всегда ли вы удовлетворены своим самостоятельным выбором?	Да	Нет	Затрудняюсь ответить

На основании тестирования была получена следующая информация:

- 100% студентов утверждают, что мобильный телефон играет важную роль в повседневной жизни.
- 68 % респондентов меняют телефон 3 раза в течении 10 лет; 12%-2 раза; 20%-4 раза.
- 71,5 % опрошенных студентов приобретают телефон в пределах суммы 10 000- 20 000; 8%- в пределах 20 000 -30 000; остальные студенты приобретают мобильный телефон выше 30 000. Эти данные свидетельствуют о том, что высокий уровень цен на телефоны являются основными отрицательно факторами в модели покупательского поведения пользователей сотовых телефонов. Причем, данная тенденция наличествует как среди реальных потребителей, так и среди потенциальных клиентов.
- 84% респондентов ориентируются на цену и качество телефона; оставшаяся часть опрошенных основывают свой выбор на цене.
- Самыми популярными марками телефонов оказались: Nokia, iPhone, Samsung.
- 76% опрошенных студентов принимают решение моментально, и только 24% обдумывают свой выбор в течении нескольких дней.
- При совершении покупки и эксплуатировании телефона своим выбор довольны 59,8%; 2% -недовольны; 38,2%-затрудняются ответить.

На основании проведенного опроса, можно сделать вывод, что при осуществлении выбора, студенты сталкиваются в большей степени с денежным, социальным и функциональными рисками, и в меньшей степени психологическим.

Использованные источники:

1. Беляев И. А. Ограничение и компенсация способностей и потребностей целостного человеческого существа // Вестник Оренбургского государственного университета. — 2009. — № 2 (96), февраль. — С. 25
2. А.С. Сергеев А.М. Поведение потребителей: учебное пособие /А.С.Сергеев, Е. А. Бойченко.-М: Эксмо, 2006.- С. 15

*Величко Н.Ю., к.э.н.
доцент
кафедра экономики и управления
Международный инновационный университет
Туюшева И.И.
магистр 1 курс
факультет «Экономики, управления и сервиса»
Минасян А.Р.
студент 3 курс
«Юридический факультет»
Россия, г. Сочи*

ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ УГОЛОВНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗА НЕИСПОЛНЕНИЯ ОБЯЗАННОСТИ НАЛОГОВОГО АГЕНТА

Аннотация: Обозначены проблемы реализации уголовной ответственности за неисполнение обязанности налогового агента

Ключевые слова: Налоговые преступления, налоговый агент, неисполнение налогового обязательства.

Abstract: The problems of realization of criminal liability for failure to perform the duties of a tax agent

Keywords: Tax crimes , tax agent , the failure of tax liability

Актуальность рассматриваемой темы, в первую очередь, предопределяется относительной распространенностью в последние годы нашей стране налоговых преступлений, в том числе и квалифицированными по ст. 199.1 УК РФ, их высокой общественной опасностью, выражающейся в причинении существенного ущерба финансовой системе государства и налоговому администрированию. Налоговые преступления совершаются зачастую совершаются теми работодателями, предпринимателями, нанимателями домашних работников или иными лицами, занимающими управленческие должности в организациях, выполняющих функции налоговых агентов. С каждым годом используемые способы становятся все изощреннее, а налоговые преступления, как утверждает в литературе раскрываются все реже [1, С.134].

Существенной, на наш взгляд, проблемой реализации уголовной ответственности за неисполнения обязанности налогового агента является все увеличивающийся уровень латентности таких преступлений. Н.Ю.Величко, Н.Б.Завольская в своей работе выделяют несколько причин, способствующих этому [2, С.45].

Во-первых, деятельность по выявлению таких преступлений серьезно осложняется неурегулированностью уголовно-процессуальным законодательством некоторых довольно важных вопросов, таких как вопрос предварительной проверки сообщений о преступлениях, ведь успешное осуществление целей и задач уголовного судопроизводства в значительной

мере обусловлено тем, насколько своевременно, законно и обоснованно правоохранительными органами принято решение о возбуждении уголовного дела либо в отказе в таковом [3, С. 12]. При этом основной недостаток предварительной проверки заключается в неполноте установления в событии признаков преступления, что является основной целью предварительной проверки заявлений и сообщений.

Второй причиной низких результатов в выявлении неисполнения обязанности налогового агента, является сложность квалификации преступления. Как минимум, потому что его диспозиция является бланкетной. В самом уголовном законе они непосредственно не определяются признаками преступления, а отсылает к законам в других областях права.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что деятельность по выявлению неисполнения обязанностей налогового агента значительно осложнена для правоохранительных органов рядом проблем теоретического и практического характера, преодоление которых и являет собой основную задачу не только следственных, но и законодательных органов.

Использованные источники:

1. Величко Н.Ю., Гладуша Б.В., Гоцадзе Э.И. Основание введения уголовной ответственности за неисполнение обязанности налогового агента // Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции «Тенденции развития экономики и менеджмента», Казань. 2014. – С. 133-135
2. Величко Н.Ю., Завольская Н.Б. Актуальные проблемы реализации уголовной ответственности за уклонение от уплаты налогов // Государство и право в XXI веке. 2015. № 1. С. 43-48.
3. Лященко Н.А. Азбука налогового планирования предпринимательской деятельности// Управление и экономика в XXI веке. 2015. № 1. С. 11-18.

*Величко Н.Ю., к.э.н.
доцент*

*кафедра экономики и управления
Международный инновационный университет
Юхновец Л.Ю.*

*магистр 1 курс
факультет «Экономики, управления и сервиса»
Варданян А.А.*

*студентка 3 курс
факультет «Экономики, управления и сервиса»
Россия, г. Сочи*

СТИМУЛИРУЮЩАЯ НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА КАК ОСНОВА ПОДДЕРЖКИ МАЛЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация. В данной статье освещены наиболее проблемные вопросы, связанные с поддержкой малого предпринимательства с помощью

Abstract: This article highlights the most problematic issues related to the support of small business by implementing mechanisms of tax incentives

Keywords: Small business, innovation, tax incentives

Одним важнейшим направлением поддержки инновационной активности малых предприятий является стимулирующая налоговая политика.

Большинство стран расширяют спектр инструментов налоговой поддержки инновационной деятельности [3, С.15]. Это относится как к странам с переходной, так и с развитой экономикой. Страны, преуспевшие в стимулировании инноваций, создают налоговые системы, в которых сочетаются меры, ориентированные как на самих предпринимателей и работников предприятий, так и на потенциальных инвесторов в инновационные проекты. Механизмы налогового стимулирования могут быть следующими: пониженный уровень налогообложения (благодаря низким налоговым ставкам в целом, низким отраслевым налоговым ставкам или налоговым каникулам); меры налогового стимулирования в связи с проведением НИОКР, например, налоговые льготы и вычеты по затратам на НИОКР; налоговые льготы для операций с объектами интеллектуальной собственности (уплаты роялти); инвестиционные налоговые кредиты.

В ряде стран стимулирование инновационной активности осуществляется с помощью налогового зарплатного исследовательского кредита, предполагающего снижение размера социальных взносов предпринимателей, подоходного и социального налогов научных сотрудников (например, в Голландии). В США действуют специальные налоговые льготы на доходы от продажи ценных бумаг, стимулирующие долгосрочные инвестиции в инновационные проекты с высоким уровнем риска. Дополнительные льготы, как правило, предоставляются предприятиям, проводящим совместную инновационную деятельность с университетами, и инновационному малому бизнесу. Например, при совместных исследованиях с университетами в Норвегии установлен вдвое больший лимит размера расходов компании на исследовательские работы, по отношению к которым применяется налоговый кредит [2, С.55]. В Великобритании в налогооблагаемую прибыль предприятия не включаются внутрифирменные расходы на исследовательские работы, а также суммы, равные их вкладу в совместные исследовательские работы или выплаченные университету или исследовательскому институту.

Российским налоговым законодательством предусмотрены следующие преференции для предприятий, занимающихся инновационной деятельностью [3, С.17]:

➤ По налогу на добавленную стоимость (НДС). Во-первых, не

облагается реализация или передача на территории РФ прав на изобретения, полезные модели, промышленные образцы, программы для ЭВМ, ноу-хау, а также прав на использование указанных результатов интеллектуальной деятельности на основании лицензионного договора; Во-вторых, не облагается НДС реализация НИОКР за счет бюджетных средств Российского фонда фундаментальных исследований, Российского фонда технологического развития и образуемых для этих целей внебюджетных организаций; выполнение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ учреждениями образования и научными организациями на основе хозяйственных договоров; В-третьих, ввоз зарубежного оборудования, аналогов которого не имеется в РФ.

Основанием для возможности пользования данной льготой является научно-исследовательский характер реализуемых работ. При этом в договоре с исполнителем НИОКР могут оговариваться все этапы исследований и разработок, или лишь некоторые из элементов.

По налогу на прибыль предусматривается следующий порядок определения налоговой базы:

- не учитываются доходы в виде средств, полученных от фондов поддержки научной и научно-технической деятельности, таких как Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере (ФСР МП НТС), Российский гуманитарный научный фонд, Федеральный фонд производственных инноваций и др.
- отчисления в вышеперечисленные фонды и другие отраслевые фонды (сверх суммы, указанных в пункте 2 ст. 262 НК РФ);
- отчисления на формирование отраслевых фондов финансирования НИОКР.

Необходимо указать и такую налоговую преференцию, как инвестиционный налоговый кредит, который предоставляется при проведении НИОКР, технического перевооружения собственного производства, повышении энергетической эффективности и т.д. Сущность инвестиционного налогового кредита заключается не в предоставлении денежных средств, а в изменении срока уплаты налога. Кредит предоставляется на срок до 5 лет, а компаниям-резидентам зон территориального развития — на срок до 10 лет, решение о предоставлении кредита по оплате налогов принимается Федеральной налоговой службой РФ и управлениями ФНС по субъекту РФ по месту нахождения компании [4, С.99].

Помимо указанных мер, существуют и специфические льготы по видам деятельности, таким образом, особый налоговый и таможенный режимы распространяются на территории особых экономических зон (ОЭЗ), на участников проект «Сколково», на научные и образовательные учреждения, на экспортеров ИТ-технологий и компаний, работающих по заказам зарубежных организаций.

В отношении резидентов ОЭЗ устанавливаются:

- налоговые каникулы по земельному налогу сроком на 5 лет, с момента приобретения участка, включенного в территорию ОЭЗ;
- налоговые льготы по налогу на имущество, находящееся на балансе организации — резидента ОЭЗ;
- пониженные ставки по налогу на прибыль организаций;
- режим свободной таможенной зоны;
- сниженный размер социальных взносов;

Режим свободной таможенной зоны позволяет ввозить организациям заграничное оборудование и сырье без уплаты НДС и таможенных пошлин, а после обработки экспортировать за границу при сохраняющихся беспошлинных условиях. В то же время, чтобы вывезти их за пределы ОЭЗ на остальную территорию РФ, фирмам придется уплатить НДС и экспортную пошлину. Таким образом, данная мера налогового стимулирования в большей мере направлена на стимулирование экспортной деятельности компаний, одновременно косвенно препятствуя развитию инновационных фирм, не резидентов ОЭЗ, вынужденных покупать продукцию за более высокую цену (включающую в себя НДС) [5, С.28].

Российское налоговое законодательство также предоставляет льготы для компаний, получивших статус участников проекта «Сколково», такие как:

- налоговые каникулы по налогу на прибыль компаний на срок до 10 лет со дня закрепления статуса участника. Лимит по выручке составляет миллиард рублей;

- налоговые каникулы по НДС сроком на 10 лет
- пониженные ставки платежей во внебюджетные фонды
- налоговые льготы по земельному налогу и налогу на имущество

Льготы для научных и образовательных учреждений заключаются в:

- пониженных ставках платежей во внебюджетные фонды
- нулевой налоговой ставке на прибыль для организаций, осуществляющих образовательную деятельность

➤ отсутствии НДС услуг в сфере образования, проведения НИОКР и т.п., осуществляемых образовательными и научными учреждениями на основе хозяйственных договоров

Таким образом, законодательство РФ предусматривает многочисленные налоговые механизмы, нацеленные на поддержку инновационной активности. В то же время, результаты исследований и опросов, показывают, что налоговая политика признается некоторыми представителями сектора малого предпринимательства значительной проблемой для развития бизнеса, причем процент указывающих на несовершенство системы налоговых льгот варьируется в зависимости от субъекта РФ.

Использованные источники:

1. Величко Н.Ю., Завольская Н.Б. Актуальные проблемы реализации уголовной ответственности за уклонение от уплаты налогов // Государство и

право в XXI веке. 2015. № 1. С. 43-48.

2. Величко Н.Ю., Подурец А.С. Тенденции развития стратегического инвестирования в России // Экономическое развитие России: тенденции, перспективы: сборник статей по материалам I Международной научно-практической студенческой конференции: в 4 томах. Нижегородский государственный педагогический университет имени Козьмы Минина. 2015. С. 54-57.

3. Лященко Н.А. Азбука налогового планирования предпринимательской деятельности// Управление и экономика в XXI веке. 2015. № 1. С. 11-18.

4. Современная модель эффективного бизнеса: монография /Н.Ю.Величко, Н.А. Гончарова, В.В.Заболоцкая и др. /Под общ. ред. С.С.Чернова. – Книга 10. – Новосибирск: ООО «Агенство «СИБПРИНТ», 2012. – С. 94-107.

5. Экономика: мировой исторический опыт и современные проблемы монография. Книга 3 / под ред. М.М. Скорева. – Ставрополь: Логос, 2014. – С.27-61.

Вердиева В.Г.

асс, преподаватель

Назарова Х.М.

старший преподаватель

*Азербайджанский Государственный Аграрный
Университет, Азербайджан, г. Гянджа*

ВЛИЯНИЕ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ НА ЗДОРОВЬЕ ЧЕЛОВЕКА

Аннотация: Currently, in our country, pastures, forests, land suitable for agriculture, sometimes completely incapacitated, Kur, Araz and other rivers, land pollution of the Caspian Sea, some species of plants and animals, or reduction will affect the lives of violation of the biological diversity of air in cities, the decline of violation of the ecological environment of.

Ключевые слова: почва, деградация, окружающая среда, минеральные удобрения

*«Здоровье свыше нам дано,
учись, человек, беречь его!»*

Любая деятельность человека становится основным источником загрязнения окружающей среды. Из-за загрязнения окружающей среды происходит снижение плодородия почв, деградация и опустынивание земель, гибель растительного и животного мира, ухудшение качества атмосферного воздуха, поверхностных и подземных вод. В совокупности это приводит к исчезновению с лица Земли целых экосистем и биологических видов, ухудшению здоровья населения и уменьшению продолжительности жизни людей.

Окружающая нас природная среда характеризуется тесной связью всех

своих составных частей, осуществляемой благодаря циклическим процессам обмена веществ и энергией. Почвенный покров Земли (педосфера) неразрывно связана этими процессами другими компонентами биосферы. Необдуманное антропогенное воздействие на отдельные природные компоненты неотвратимо сказывается на состоянии почвенного покрова. Общеизвестными примерами непредвиденных последствий хозяйственной деятельности человека служат разрушение почв в результате изменения водного режима после вырубки лесов, заболачивание плодородных пойменных земель из-за подъема уровня грунтовых вод после строительства крупных гидроэлектростанций и др. Серьезную проблему создает антропогенное загрязнение почв.

Проблема возрастающего загрязнения окружающей среды уже давно приобрела общепланетарное значение. В 1972 в Стокгольме состоялась специальная конференция ООН по окружающей среде, на которой была разработана программа, включающая рекомендации по организации глобальной системы мониторинга (контроля) окружающей среды.

Почву необходимо оградить от влияния процессов, разрушающих ее ценные свойства – структуру, содержание почвенного гумуса, микробного населения, и в то же время от поступления и накопления вредных и токсичных веществ.

Когда дикие растения отмирают, они возвращают в почву поглощенные ими химические элементы, поддерживая этим биологический круговорот веществ. Но с культурной растительностью этого не происходит. Масса культурной растительности лишь частично возвращается в почву (примерно на одну треть). Человек искусственно нарушает сбалансированный биологический круговорот, вывозя урожай, а вместе с ним и поглощенные из почвы химические элементы. В первую очередь это относится к «триаде плодородия»: азоту, фосфору и калию. Но человечество нашло выход из этого положения: для восполнения потерь элементов питания растений и повышения урожайности эти элементы вносятся в почву в форме минеральных удобрений.

Если количество вносимого в почву азота превышает потребности растений, то избыточные количества нитратов частично поступают в растения, а частично выносятся почвенными водами, что вызывает увеличение нитратов в поверхностных водах, а также ряд других отрицательных последствий. При избытке азота происходит увеличение нитратов и в продукции сельского хозяйства. Поступая в организм человека, нитраты могут частично трансформироваться в нитриты, которые вызывают тяжелое заболевание, связанное с затруднением транспортировки кислорода по кровеносной системе.

Применение азотных удобрений должно осуществляться со строгим учетом необходимости азота для выращиваемой культуры, динамики его потребления данной культурой и состава почвы. Нужна продуманная система охраны почв от избыточного количества соединений азота. Это

особенно актуально в связи с тем, что современные города и крупные животноводческие предприятия являются источниками загрязнения азотом почв и вод.

Организация охраны почв при широком использовании минеральных удобрений должна быть направлена на сбалансированность вносимых масс удобрений с урожаем, с учетом конкретных ландшафтных условий и состава почвы. Внесение удобрений должно быть максимально приближено к тем стадиям развития растений, когда они нуждаются в массированном поступлении соответствующих химических элементов. Основная задача охранных мероприятий должна быть направлена на предотвращение выноса удобрений с поверхностным и подземным водным стоком и на недопущение поступления избыточных количеств вносимых элементов в продукцию сельского хозяйства.

На протяжении двух последних столетий резко возросла производственная деятельность человечества. В сферу промышленного использования в нарастающем количестве вовлекаются разнообразные виды минерального сырья. Сейчас люди расходуют на различные нужды 3,5 – 4,03 тыс. км³ воды в год, т.е. около 10% суммарного стока всех рек мира. Одновременно в поверхностные воды поступают десятки миллионов тонн бытовых, промышленных и сельскохозяйственных отходов, а в атмосферу выбрасываются сотни миллионов тонн газов и пыли. Производственная деятельность человека превратилась в глобальный геохимический фактор.

Такое интенсивное воздействие человека на окружающую среду естественно отражается и на почвенном покрове планеты. Опасны и техногенные выбросы в атмосферу. Твердые вещества этих выбросов (частицы от 10 мкм и крупнее) оседают вблизи от источников загрязнения, более мелкие частицы в составе газов переносятся на большие расстояния.

Тяжелые металлы, поступая из почвы в растения и затем в организмы животных и человека, обладают способностью постепенно накапливаться. Наиболее токсичны ртуть, кадмий, свинец, мышьяк, отравление ими вызывает тяжелые последствия. Менее токсичны цинк и медь, однако загрязнение ими почв подавляет микробиологическую деятельность и снижает биологическую продуктивность.

Переизбыток питательных веществ в почве, благодаря неправильному ее удобрению, может стать опасным и для человека. Многие химические элементы, попадая в растение путем биологических процессов, трансформируются в ядовитые элементы, или же способствуют их выработке. Многие растения изначально имеют в себе подобные вещества, но их дозы ничтожно малы и никак не отражаются на здоровой жизнедеятельности человека. Созданные же оговоренным выше способом условия, могут привести не только к их аккумуляции, но и накоплению. Свойственно это многим популярным растениям, которые мы употребляем в пищу: укроп, свекла, петрушка, капуста и так далее.

Использованные источники:

1. Добровольский В.В. География почв с основами почвоведения. М., Владос, 2001
2. Заварзин Г.А. Лекции по природоведческой микробиологии. М., Наука, 2003
3. Бабаев А.Г. Основа экологического сельского хозяйства. Издание «Закон» - 2011

*Войтова М.А.
студент 4го курса
Кубанский Государственный Аграрный Университет
факультет «Финансы и кредит»
Улыбина Л.К., доктор экономических наук
профессор, доцент
кафедра «Финансы»
Россия, г. Краснодар
Voytova M. A.
Student of the 4th course
Kuban State Agricultural University
Faculty "Finance and credit"
Russia, Krasnodar
Ulybina L.K., professor, Doctor of Economics,
Associate professor "Finance"*

АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ СТРАХОВОГО РЫНКА РОССИИ

ANALYSIS OF ECONOMIC INSTABILITY OF THE INSURANCE MARKET OF RUSSIA

Статья посвящена исследованию изменений в страховом секторе, которые явились следствием экономических и политических преобразований в стране. Выявлены проблемы сегментов рынка страхования, определены приоритетные направления развития и необходимые регулятивные мероприятия для поддержания финансовой устойчивости страховой организации.

Ключевые слова: рынок страхования, личное страхование, страховые премии, каналы продаж страховых услуг, инфраструктура страхового рынка, страхование жизни, автострахование.

Article is devoted to research of changes in insurance sector which were a consequence of economic and political transformations in the country. Problems of segments of the market of insurance are revealed, the priority directions of development and necessary regulatory actions for maintenance of financial stability of insurance company are defined.

Keywords: market of insurance, personal insurance, insurance premiums, channels of sales of insurance services, infrastructure of the insurance market, life insurance, car insurance.

Непростая экономическая ситуация в России, связанная с политическими событиями 2014 г., влечет за собой негативные процессы в отраслях финансовой инфраструктуры в 2015 г. Страховой рынок характеризуется длительной стагнацией во всех его подразделениях, наблюдается снижение объемов страховых премий особенно в страховании автотранспортных средств. Ближайшие 2-3 года являются решающими в преодолении экономического спада, иначе это скажется на объемах капитала, вложенного в страхование. По исследованиям экспертов произойдет спад на рынке страхования, а так же закрытие мелких и средних страховщиков и филиалов крупных страховых организаций, осуществляющих деятельность в системе обязательного и добровольного страхования.

Проведем анализ эффективного существования системы страхования и его элементов и обозначим возможный рост рынка страхования.

На данный момент развитию рынка страхования и его сегментов посвящено множество научных статей и работ. Наиболее значимыми можно отметить исследования таких авторов как С.В. Аксютин [2], А.Н. Айриева [1], В.В. Дрошнев, М.Д. Дрошнев, И.Ф. Косьмин [3], Д.К. Шебзухова [4].

В настоящее время в большей степени усилились и приобрели системный характер проблемы современного российского рынка страхования и продолжают быть актуальными на протяжении десятка лет.

Из них наиболее значимыми можно выделить:

- 1) снижение взаимодействия с потребителями услуг страхования вследствие чего ухудшение спроса на страховой продукт;
- 2) непропорциональность рынка;
- 3) проблемы функционирования инфраструктуры страхования, особенно ее правовой составляющей;

Для аргументации выбранных проблем рассмотрим ситуацию, которая сложилась в настоящее время на рынке страхования РФ. Динамика численности страховых организаций представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Число зарегистрированных страховых организаций в РФ

Период на начало года	Число страховщиков, ед.	Темпы роста, %
2010 г.	680	89,47
2011 г.	585	86,02
2012 г.	553	94,53
2013 г.	445	80,47
2014 г.	407	91,46
2015 г.	391	96,01

Исследования таблицы 1 показали, что в течение последних лет наблюдается снижение количества страховщиков. Это может быть связано с добровольным уходом организаций вследствие снижения эффективности

рынка и с ужесточением контроля ЦБ РФ. Результатом является вынужденный уход неконкурентоспособных компаний [5].

Ужесточение контроля Банком России как регулятором страхового рынка подтверждается статистическими данными о численности страховых организаций, которые отзывали лицензии в последние несколько лет (таблица 2).

Таблица 2 – Динамика отзыва лицензий у страховщиков в РФ

Период	Число страховщиков, отзывавших лицензию	Доля отзыванных лицензий, % к общему числу организаций
2010 г.	89	13,09
2011 г.	40	6,84
2012 г.	103	18,63
2013 г.	39	8,76
2014 г.	19	4,67

Проанализировав динамику таблицы 2 можно сказать, что четко выраженной тенденции динамики отзыва лицензий у страховых компаний не наблюдается, но каждый год их количество более 5 %. Наибольшее число отзыванных лицензий приходится на 2012 г., что составило 103 компании или 18,6 % от общего числа страховщиков [5].

Рассмотрим рынок страхования и его основные сегменты, представленные на рисунке 1.

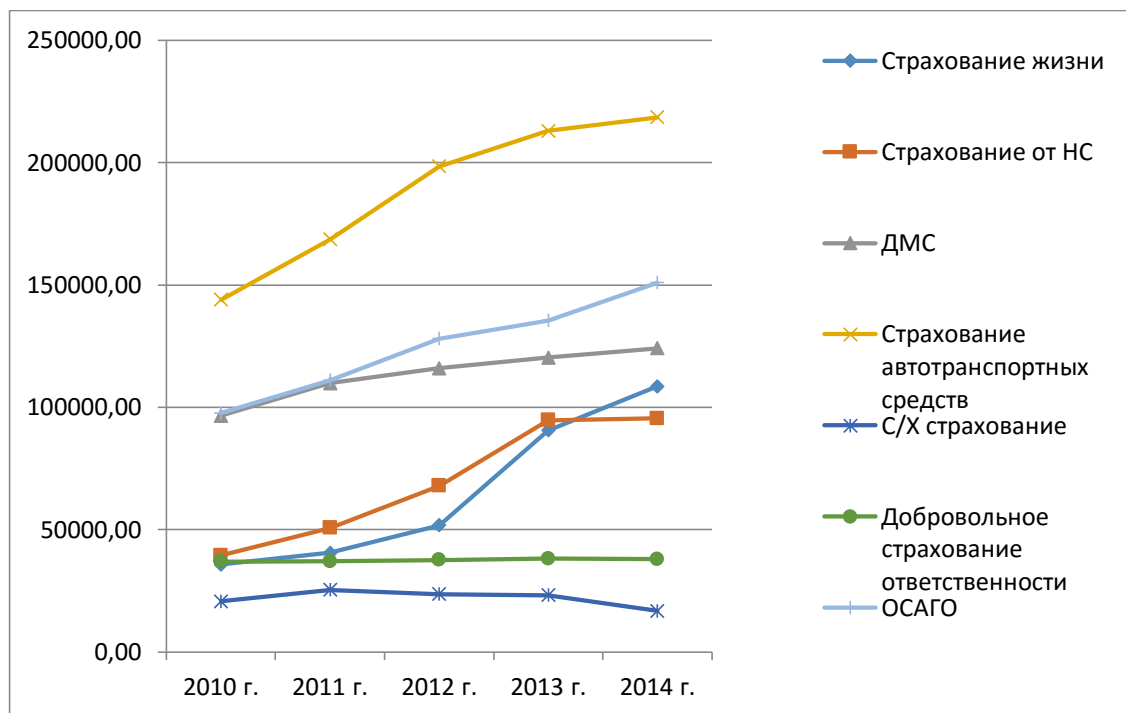


Рисунок 1 – Динамика страховой премии в основных сегментах страхового рынка, тыс. руб.

На графике 1 видно, что в последние годы объемы страховых премий в абсолютном выражении с каждым годом увеличивались. В 2014 г. рост

рынка продолжался по инерции. Повышение тарифов по ОСАГО с 1 октября 2014 г. также послужило катализатором, но уже в 2015 г. произойдет замедление роста страховых взносов. Причиной этого стали увеличение убыточности страховых компаний, не смотря на все усилия страховщиков по сохранению доли рынка.

На рисунке 1 прослеживается динамика страховых премий по основным сегментам страхования. Основой роста рынка страхования в предшествующие годы являлось страхование автотранспортных средств, характеризующееся наибольшими страховыми сборами по сравнению с другими услугами страхования. Объем страховых премий в 2013 г. по автокаско составил 212 млрд руб., и за 2014 г. 218,5 млрд руб. [8].

Падение рынка страхования автотранспортных средств связано со снижением курса национальной валюты в декабре 2014 г., колебания продолжались и в 2015 г. Это привело к удорожанию автомобилей и как следствие снижению объемов их продаж.

Второе место по сборам страховых премий занимает обязательное страхование ответственности автовладельцев. В России данный вид страхования является массовым, и число страховых объектов увеличивается с каждым годом. На увеличение сборов также повлияло и повышение базовых тарифов с октября 2014 г. Однако страховое общество не считает повышение достаточным и лоббирует дальнейший рост тарифов.

На третьем месте по суммам страховых премий идут добровольное медицинское страхование, страхование от несчастных случаев и страхование жизни. За рассматриваемый период наблюдается синхронный рост по данным сегментам.

Последнее место занимает добровольное страхование ответственности и страхование сельского хозяйства. Масштабы данных сегментов практически не изменились в рассматриваемом периоде.

Структура страхового рынка по видам страхования в процентном соотношении представлена на рисунке 2.

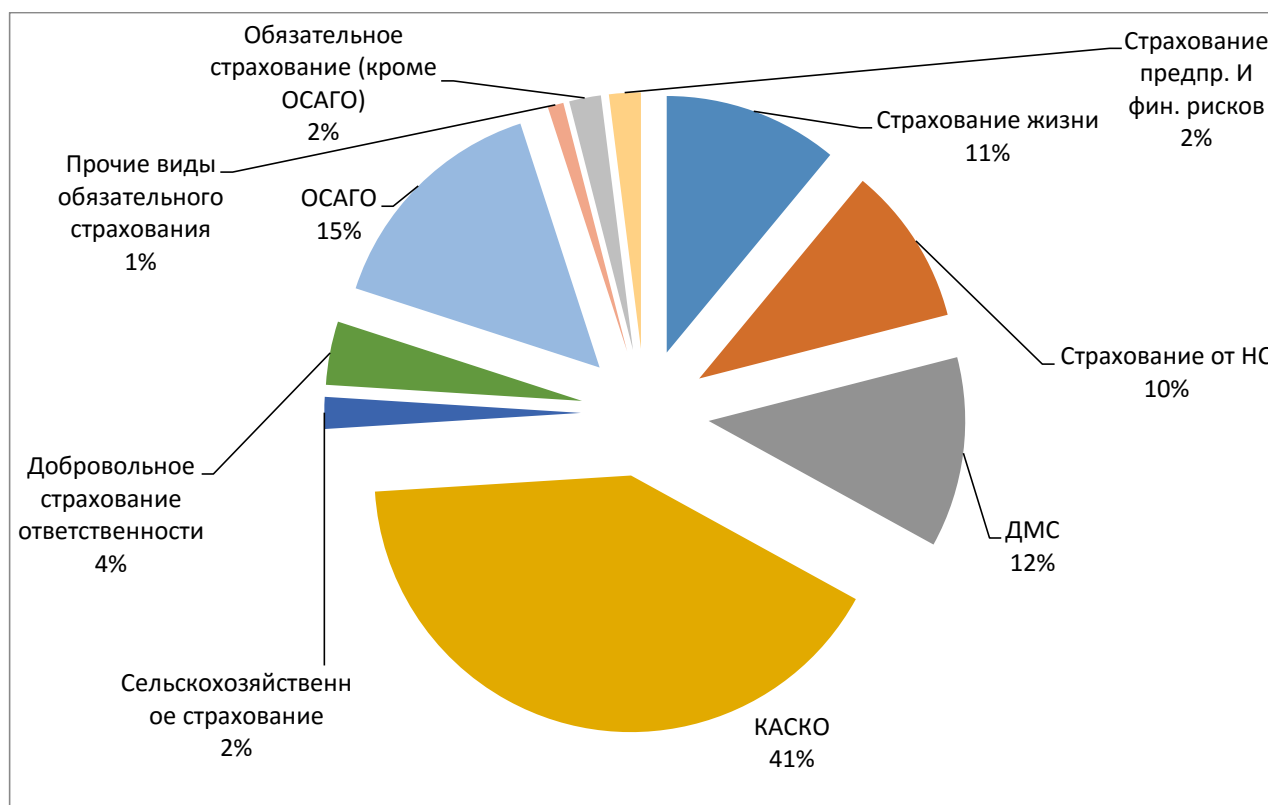


Рисунок 2 – Структура страховых премий в РФ, 2014 г.

Приведенная диаграмма показывает, что страховой рынок России не сбалансирован, поэтому наблюдается зависимость страховщиков от определенных рыночных сегментов, а также отсутствуют предпосылки для развития здоровой конкуренции в отрасли [8]. Рассмотрим динамику структуры страховых премий по укрупненным видам рисунок 3.



Рисунок 3 – Изменение структуры страховых премий по видам страхования в РФ

Исследование изменения структуры страховых премий показывает, что на протяжении рассматриваемого периода, начиная с 2010 г., в структуре страховых премий лидирует имущественное страхование. Личное страхование и ОСАГО также занимают существенную долю рынка страхования. Можно сказать, что структура рынка становится более равномерной в последние годы, однако преобладание традиционных видов риска сохраняется и поэтому страховые организации зависимы от соответствующих рыночных сегментов [8].

Очень слабо развиты инструменты страхования жизни, предпринимательских рисков и добровольное страхование ответственности. Динамика по данным видам страхования практически не изменилась.

На основе проведенного анализа и учитывая сокращение рынка страхования а также спад экономики России в целом, на данный момент времени страховым компаниям для удержания рыночных позиций необходимо стимулировать спрос на виды страхования, меньше всего подверженные влиянию конъюнктуры рынка и зависимые от кредитного рынка.

Можно отметить, что перспективой для страховой организации является личное страхование. Так как страховые резервы личного страхования более прогнозируемы и стабильны, не настолько убыточны как фонды страхования имущества или ответственности, и аккумулируются за счет высокого круга страхователей.

За последние годы наиболее развитыми являются банковский (16 %) и агентский (30 %) каналы продаж страховых услуг, а также продажи через автосалоны (8 %). При этом доля прямых продаж сокращается, так в 2013 г. доля прямых продаж составила 35 %, а в 2014 г. 31 %, что негативно сказывается как для продавцов, так и для потребителей услуг страхования. По данным Национального рейтингового агентства, из 82,9 млрд руб., на которые увеличился объем премий, 59 млрд. руб. принесли страховые посредники. Из них 20,7 млрд руб. - банки, 13,9 млрд руб. - агенты - физические лица, 9,1 млрд руб. - автосалоны, 14,1 млрд руб. - другие юридические лица [7].

Агентский канал продаж является самым дорогим и способствует повышению цены на страховые услуги, что напрямую влияет на спрос потребителей.

В тоже время эффективному продвижению услуг личного страхования к потребителю препятствует недостаточное развитие инфраструктуры рынка, а именно:

- отсутствие и низкая эффективность законов и нормативно-правовых актов и недостаточно отлаженный механизм контроля над соблюдением страхового законодательства. Нарушение Закона об ОСАГО в 2014 г., когда страховщики, сговорившись, лоббировали повышение тарифов. Этот факт еще в большей степени подорвал доверие к страховщикам;
- отсутствие доступной информации о преимуществах страховых

продуктов, о необходимости их приобретения и о гарантиях возвратности вложенных средств.

Таким образом, основной проблемой последующего развития рынка страхования в России является масштабное снижение спроса на страховой продукт и утрата доверия к страховщику.

Можно выделить приоритетные направления для обеспечения финансовой устойчивости страхования в России.

Во-первых, стабилизировать правовую базу, которая регламентирует массовые виды страхования, таких как ОСАГО.

Во-вторых, необходимы единообразные подходы в рамках ценовой политики страховщиков. Целесообразно установить предельные размеры составляющих страхового тарифа по добровольным видам страхования. Например, расходы на ведение дела, максимальную долю, составляющую комиссионное вознаграждение агента и лимитированную долю нагрузки.

В-третьих, так как национальная валюта не стабильна и происходит возрастание экономических рисков, необходимо укреплять финансовую устойчивость рынка страхования за счет увеличения собственного капитала страховщиков. Законодательно установлены требования лишь к размеру уставного капитала, но на деле страховая организация может иметь большие убытки и как следствие отрицательные чистые активы. Поэтому необходимо регламентировать минимальный размер собственных средств страховщика.

В заключение можно сказать, что для возобновления интенсивного роста рынка страхования, экономическая система России должна встать на устойчивый путь развития, и только затем страховая система начнет свое эффективное движение.

Использованные источники:

1. Айриева А.Н. Стратегические направления развития страхового рынка в России // Модели системы, сети в экономике, технике, природе и обществе. 2014. - № 2. С. 36-40.
2. Аксютин С.В. Страховой рынок РФ: проблемы и перспективы // Проблемы Развития территории. 2014. - № 2. С. 115-126.
3. Дрошнев В.В., Дрошнев М.Д., Космин И.Ф. Комплексная оценка развития страхового рынка России // Страховое дело. 2014. - № 5. С. 3-7.
4. Шебзухова Д.К. Механизм управления региональным страховым рынком // Современные проблемы науки и образования. 2012. - № 6. С. 412.
5. Аналитика: Число организаций в реестре ЦБ РФ, имеющих лицензию на проведение страховых операций и динамика отзыва лицензий страховыми компаниями URL: <http://www.insur-info.ru/licence/>
6. Итоги 2014 года на страховом рынке: трудности выживания URL: <http://raexpert.ru/researches/insurance/>
7. Развитие страхового рынка России в 2014 году URL: <http://www.ra-national.ru/analytics/>
8. Статистический бюллетень Банка России № 8 2015 г. URL: <http://www.cbr.ru/>

*Волкова Е.В.
старший преподаватель
кафедра ЭиОП*

Могилевский государственный университет продовольствия

*Гнатюк С.Н., к.э.н.
доцент, зав. кафедрой экономики
Белорусско-Российский университет
Республика Беларусь, г. Могилев*

ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК МОГИЛЕВСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация: на основании индексного анализа определен экономический потенциал перерабатывающих предприятий Могилевской области.

Ключевые слова: индекс развития экономического потенциала, перерабатывающая промышленность, экономический потенциал

Главными субъектами в рыночной экономике являются потребители и производители. Их взаимодействие позволяет дать ответ на основные вопросы экономики «Что производить?», «Как производить?», «Для кого производить?». Предприятие производит только ту продукцию, которую может реализовать на рынке, так как она отвечает потребностям покупателей. При этом оно стремится производить продукцию в таком ассортименте и объеме, чтобы получить максимально возможную прибыль. Для оценки возможностей предприятий удовлетворять потребности рынка используется понятие «экономический потенциал предприятия». В научной литературе относительно данного понятия ведется достаточно острая дискуссия. На наш взгляд, данное понятие должно отражать возможности достижения главной цели предприятия. А так как предприятие занимается производством продукции с целью получения прибыли, которую может получить, если правильно отвечает на основные вопросы экономики, то под экономическим потенциалом следует понимать максимальные возможности предприятия производить товары и услуги для удовлетворения потребностей рынка. Данное определение отражает тот факт, что предприятие должно максимизировать не выпуск продукции, а должно максимально использовать свои ресурсы для полного удовлетворения потребностей покупателей с учетом их вкусов, потребностей и платежеспособности. В этом случае оно получит максимально возможную прибыль.

Производство продукции требует определенных ресурсов: основных и оборотных средств, рабочей силы. Поэтому экономический потенциал предприятия можно рассматривать как сложное понятие, состоящее из нескольких взаимосвязанных элементов. На наш взгляд, в структуре экономического потенциала предприятия можно выделить ресурсный потенциал как совокупность ресурсов, непосредственно используемых для

производства продукции (основные и оборотные средства, трудовые ресурсы). В качестве отдельных структурных элементов экономического потенциала можно рассматривать инвестиционный потенциал, так как каждое предприятие должно иметь возможности для инвестиционной деятельности; управленческий потенциал, так как важно правильно организовать работу всех служб, подразделений и т.д. Так как важно не только произвести, но и продать продукцию, то можно в качестве структурного элемента выделить маркетинговый потенциал предприятия. В условиях конкуренции каждое предприятие должно регулярно обновлять ассортимент продукции. Поэтому, на наш взгляд, целесообразно выделить инновационный потенциал как элемент экономического потенциала предприятия.

Для оценки экономического потенциала предприятия необходимо использовать систему количественных и качественных показателей, характеризующих объемы используемых ресурсов и результаты деятельности предприятия. К показателям, характеризующим экономический потенциал, можно отнести:

- объем произведенной продукции, в том числе инновационной продукции, продукции экспортируемой в другие страны;
- объем, структуру и качественный состав основных и оборотных фондов;
- численность, квалификационный и образовательный уровень работников предприятия, их человеческий потенциал;
- объем инвестиций и строительно-монтажных работ, ввод новых производственных мощностей и обновление действующих;
- рентабельность производства;
- производительность труда;
- объем информационно-коммуникационных ресурсов предприятия;
- затраты на охрану окружающей среды и выпуск экологически чистой продукции, выбросы вредных веществ в окружающую среду;
- объем и структура затрат на проведение научных исследований, маркетинговых исследований рынка и т.д.

Таким образом, мы видим, что показатели образуют систему, охватывающую все аспекты деятельности предприятия. Это создает определенные проблемы при оценке экономического потенциала, так как сложно адекватно оценить состояние и степень использования экономического потенциала предприятия. Для решения данной проблемы мы предлагаем использовать интегральный показатель – индекс развития экономического потенциала. Интегральными индексами называют те, которые позволяют вместить в одну шкалу несколько показателей, выявляющих различия по исследуемым объектам с разных сторон, с позиций разных методик. Методика расчета таких показателей хорошо разработана в мировой практике. В частности она используется для расчета таких

показателей, как индекс развития человеческого потенциала, который является стандартным инструментом для сравнения уровня жизни различных стран и регионов; индекс качества жизни, индекс глобальной конкурентоспособности и т.д.

Индекс рассчитывается по формуле:

$$I = \frac{D_{\text{ф}} - D_{\text{min}}}{D_{\text{max}} - D_{\text{min}}},$$

где $D_{\text{ф}}$ – фактическое значение по данному предприятию;

D_{min} – минимальный показатель по группе рассматриваемых предприятий

D_{max} – максимальный показатель по группе рассматриваемых предприятий.

Если значение индекса близко к 1, то это свидетельствует о высоком развитии экономического потенциала предприятия. Чем ближе значение к 0, тем слабее уровень развития и степень использования экономического потенциала предприятия по сравнению с другими предприятиями.

Преимущество предлагаемого показателя заключается в том, что он

- позволяет использовать натуральные и стоимостные, количественные и качественные показатели;
- может использоваться как для оценки совокупного экономического потенциала предприятия, так и его отдельных структурных элементов;
- можно использовать различные данные, которые предоставляет официальная статистика или предприятие;
- позволяет сравнивать уровни развития и использования экономического потенциала предприятия с другими предприятиями, в том числе конкурентами и предприятиями других отраслей экономики;
- на основе сопоставления индексов за несколько лет позволяет сделать вывод о направлении развития предприятия и динамике его конкурентоспособности на рынке.

Для оценки экономического потенциала перерабатывающих предприятий АПК Могилевской области в экономическом потенциале предприятий мы выделили следующие структурные элементы: ресурсный, маркетинговый, информационно-технологический, экспортный, управленческий, инвестиционный и инновационный.

Для оценки ресурсного элемента экономического потенциала перерабатывающих предприятий мы взяли такие показатели, как фондоотдача; отношение объема произведенной продукции к среднегодовой стоимости оборотных средств; производительность труда работников предприятия.

Степень развития и использования маркетингового потенциала оцениваем отношением объема продаж к затратам на маркетинговую деятельность. Развитие информационно-технологического потенциала

определяем отношением объема произведенной продукции к стоимости информационных ресурсов, используемых на предприятии. Оценка экспортного потенциала рассчитывается отношением объема продаж экспортной продукции к общему объему продаж предприятия. Степень развития управленческого потенциала определяем отношением прибыли к затратам на содержание административно-управленческого персонала предприятия. Развитие инвестиционного потенциала определяем отношением валовой прибыли предприятия к объему инвестиций. Инновационный потенциал оцениваем отношением объема отгруженной инновационной продукции к общему объему продаж предприятия.

Расчеты по перерабатывающим предприятиям АПК Могилевской области за 2013 год приведены в таблице 1.

Данные позволяют разделить предприятия на три группы. Высокий уровень развития и использования экономического потенциала (выше 0,6) имеют ОАО «Бабушкина крынка», ОАО «Могилевхлебопродукт» и ОАО «Булочно-кондитерская компания «Домочай». ОАО «Бабушкина крынка», например, имеет самые высокие показатели в регионе по таким аспектам, как степень развития и использования ресурсного, маркетингового, инновационного потенциалов. Во многом это объясняется тем, что ОАО «Бабушкина крынка» – вертикально интегрированная компания, объединяющая производство сырья, продукции и ее реализацию.

Средний уровень развития и использования экономического потенциала (от 0,4 до 0,6) имеют ОАО «Мстиславский маслodelьно-сыродельный завод», ОАО «Могилевский мясокомбинат» и ОАО «Молочные Горки». Расчеты индекса развития экономического потенциала свидетельствует о невысоком уровне использования на ОАО «Могилевский мясокомбинат» маркетингового, инновационного, экспортного и управленческого потенциалов. На ОАО «Мстиславский маслodelьно-сыродельный завод» недостаточно развит маркетинговый потенциал. На ОАО «Молочные Горки» – маркетинговый и инновационный потенциалы.

Таблица 1 – Индекс развития экономического потенциала перерабатывающих предприятий АПК Могилевской области

Наименование предприятия	Ресурсный потенциал	Маркетинговый потенциал	Информационно-технологический потенциал	Экспортный потенциал	Управленческий потенциал	Инвестиционный потенциал	Инновационный потенциал	Индекс развития экономического потенциала
ОАО «Бобруйский мясокомбинат»	0,61	0,07	0,06	0,75	0,2	0,05	0,08	0,26
ОАО «Могилевский мясокомбинат»	0,94	0,14	0,73	0,18	0,3	0,50	0,26	0,43
ОАО «Бабушкина крынка»	1,00	1,00	0,93	0,87	0,8	0,70	1,00	0,90
ОАО «Мстиславский маслодельно-сыродельный завод»	0,62	0,11	0,47	0,31	0,5	1,00	0,74	0,53
ОАО «Холдинг Могилевоблищепром»	0,46	0,02	0,13	0,00	0,3	0,00	0,04	0,14
ОАО «Могилевская фабрика мороженого»	0,83	0,01	0,20	0,12	0,2	0,50	0,39	0,32
ОАО «Можелит»	0,31	0,12	0,46	0,18	0,6	0,05	0,04	0,25
ОАО «Быховский консервно-овощесушильный завод»	0,53	0,04	0,47	0,62	0,5	0,15	0,04	0,32
ОАО «Шкловский маслодельный завод»	0,64	0,06	0,06	0,87	0,4	0,25	0,04	0,33
УКПП «Мясомолпром»	0,00	0,05	0,20	0,56	0,5	0,35	0,04	0,24
УКПП «Завод по переработке масличных культур»	0,46	0,02	0,46	0,50	0,8	0,05	0,04	0,33
ОАО «Бобруйский КХП»	0,42	0,08	0,06	0,37	0,3	0,10	0,04	0,19
ЧПТУП «Горецкий элеватор»	0,45	0,01	0,00	0,25	1,00	0,20	0,04	0,28
ОАО «Могилевхлебопродукт»	0,24	0,12	1,00	0,74	0,8	0,55	0,82	0,61
ОАО «Облищевик»	0,26	0,03	0,47	0,62	0,00	0,50	0,00	0,26
ОАО «Вольт»	0,36	0,00	0,13	0,87	0,2	0,25	0,04	0,27
ОАО «Климовичский КХП»	0,53	0,11	0,06	0,68	0,3	0,30	0,04	0,29
ОАО «Молочные Горки»	0,38	0,10	0,33	1,00	0,6	0,40	0,13	0,42
ОАО «Булочно-кондитерская компания «Домочай»	0,51	0,17	0,73	0,50	0,8	0,75	0,74	0,60
ОАО «Белыничский протеиновый завод»	0,25	0,05	0,13	0,75	0,2	0,15	0,13	0,24

Примечание – Разработано авторами по данным годовых отчетов перерабатывающих предприятий АПК Могилевской области

Остальные перерабатывающие предприятия АПК Могилевской области характеризуются низким (ниже 0,4) уровнем развития и использования экономического потенциала. При этом большая часть предприятий характеризуется невысоким уровнем развития (0,04) инновационного потенциала, что свидетельствует о снижении конкурентоспособности предприятий в ближайшем будущем.

Развитие экономического потенциала перерабатывающих предприятий АПК Могилевской области предусматривает внедрение ресурсосберегающих и энергосберегающих технологий, компьютеризацию систем управления производством и технологическими процессами, снижение материалоемкости производства. Предусматривается реконструкция молокоперерабатывающих предприятий АПК с внедрением автоматизированных линий производства сыров. Внедрение автоматизированных линий позволит увеличить объем переработки молока, направляемого на производство полутвердых сыров с 23% до 36%, улучшить их качество и конкурентоспособность на рынке.

Развитие мясоперерабатывающих предприятий АПК направлено на расширение ассортимента, выпуска полуфабрикатов, увеличение производства продукции с длительными сроками годности. В целях более полного удовлетворения потребительского спроса развивается производство мясных паштетов мелкой фасовки; планируется приобретение и установка оборудования для групповой и одиночной упаковки мясных продуктов под вакуумом

Основная задача предприятий, выпускающих плодоовощеконсервную продукцию – повышение эффективности производства за счет обновления ассортимента продукции, роста объемов производства и реализации продукции.

Предусматривается техническое перевооружение и модернизация ОАО «Булочно-кондитерская компания «Домочай». На хлебозаводах расширяется ассортимент хлебобулочных и кондитерских изделий, предназначенных для длительного хранения.

Воробьева Е.С., к.э.н.

доцент

кафедра бухгалтерского учета, анализа и финансов

ФГБОУ ВО Смоленская ГСХА

Россия, г. Смоленск

УРОВЕНЬ САМООБЕСПЕЧЕНИЯ ОСНОВНОЙ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИЕЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Статья посвящена анализу потребления основных продуктов питания, основным показателям производства сельскохозяйственной продукции и сравнению фактического потребления продуктов питания с

научно обоснованными нормами, что позволило сделать вывод о необходимости повышения продовольственной безопасности РФ.

Ключевые слова: сельское хозяйство, продукты питания, продовольственная безопасность.

E. S. Vorobeva*Candidate of Economic Sciences., associate Professor
associate Professor at the Department of accounting, analysis and finance
«Smolensk state agricultural Academy»
Russia, Smolensk*

THE LEVEL OF SUFFICIENCY IN BASIC AGRICULTURAL PRODUCTS IN THE RUSSIAN FEDERATION

The article is devoted to analysis of consumption of basic foodstuffs, the main indicators of agricultural production and comparison of actual consumption of food products with scientifically grounded norms, which allowed to conclude about the need to improve the food security of the Russian Federation.

Keywords: agriculture, food, food security.

Уровень потребления продуктов, структура питания набора продуктов питания зависят от множества факторов. Важнейшими факторами, влияющими на уровень потребления продуктов питания, являются уровень производства сельскохозяйственного сырья; продуктов питания; уровень экономики страны, его географическое расположение и национальные традиции.

Формирование рынка сельскохозяйственных продуктов тесно связано с понятием «продовольственная корзина».

Итак, в приведенной ниже таблице 1, представлены продукты, входящие в потребительскую корзину на 2015 год.

Таблица 1 - Потребление основных продуктов питания на душу населения

Наименование	Объем потребления на человека в год, кг	1995г.	2000г.	2010г.	2013г.	2013г. в % к 1995г.
Хлебные продукты (хлеб и макаронные изделия в пересчете на муку, мука, крупы, бобовые), кг	126,5	122	117	119	118	96,7
Картофель, кг	100,4	124	109	104	111	89,5
Овощи и бахчевые, кг	114,6	77	79	101	109	141,6
Фрукты свежие, кг	60,0	29	32	58	64	220,7
Сахар и кондитерские изделия в пересчете на сахар, кг	23,8	32	35	39	40	125,0
Мясопродукты, кг	58,6	55	45	69	75	136,4

Рыбопродукты, кг	18,5	9,7	10,4	15	24,8	255,7
Молоко и молокопродукты в пересчете на молоко, кг	290,0	254	215	247	248	97,6
Яйца, штук	210,0	216	229	269	269	124,5
Масло растительное, маргарин и другие жиры, кг	11,0	7,5	9,9	13,4	13,7	182,7

Согласно расчетам правительства, трудоспособный гражданин, употребляет за год 100,4 кг картофеля, 114,6 кг овощей, 60 кг свежих фруктов, 126,5 кг хлеба и хлебопродуктов, 58,6 кг мясных и 18,5 кг рыбопродуктов соответственно. А это значит, что обычный среднестатистический гражданин Российской Федерации для нормального существования должен употреблять в день 300 г хлеба, картофеля – 280 г, овощей – 300 г, фруктов свежих – 160 г, сладкого – 60 г, молока и молочных продуктов – 800 г, масла растительного и жиров – 40 г. А также 1 раз в 2 дня съедать одной яйцо, довольствоваться в день 160 г мяса, ну и употреблять за неделю 350 г рыбы.

Анализируя потребление основных продуктов питания россиянами за период с 1995 по 2013 гг. следует отметить, что увеличилось потребление на душу населения в год: овощей и продовольственных бахчевых культур - на 41,6% или на 32 кг, фруктов более чем в 2 раза (на 35кг), рыбопродуктов на 15,1 кг, масла растительного - на 6,2 л, яиц и яйцепродуктов - на 53 штуки, сахара - на 8 кг.

Уменьшилось потребление на душу населения в год: картофеля - на 13 кг, хлебных продуктов (хлеб и макаронные изделия в пересчете на муку, мука, крупа и бобовые - на 4 кг, молока и молочных продуктов в пересчете на молоко - на 6 л.

Особое внимание необходимо уделить снижению потребления молочных продуктов и хлеба, поскольку данные продукты входят в первую группу продовольственных товаров, уменьшение потребности в них говорит о снижении уровня жизни населения. На основании этого можно сделать вывод о том, что рацион питания населения недостаточно сбалансирован по важнейшим и необходимым для жизни и здоровья продуктам.

По таким продуктам, как сахар и масло растительное значительно превышены нормы потребления. Перевес в пользу вредных жиров и углеводов наблюдается в последние 10 лет. Причина неправильного питания – недостаток знаний в этой сфере. Следствием чего является ряд нарушений здоровья населения: кариес, зоб, болезни сердца, желудочно-кишечного тракта, костно-мышечной системы, крови и другие. В свою очередь важные продукты, как молоко и хлебные изделия не достигают норм потребления, в связи, с чем развивается дефицит йода в организме. Правда, сравнивая потребление молока и молокопродуктов с 2000 годом, то к 2013 году

наблюдаем положительную динамику. Но цифра 248 еще ниже нормы, которая составляет 290 килограммов молока на человека в год. Если, уровень потребления будет расти дальше и достигнет рекомендуемой нормы, скажем, к 2020 году, то при условии некоторой помощи и защиты государства это даст российским производителям весьма комфортные годы для развития и укрепления своих позиций на рынке. На сегодняшний день в России постепенно становится модно быть здоровым. Молодежь все больше начинает делать выбор в пользу молочных продуктов, что и объясняет рост потребления. Однако этот тренд пока еще слишком молод и хрупок, чтобы его можно было пускать на самотек. Можно с уверенностью сказать, что без должной поддержки он может сойти на нет. Как ни крути, для российских компаний только российский рынок сбыта сегодня является доступным, и насколько будет расти спрос на нем, будет определяющим и в плане цены, и в плане рентабельности.

Рассмотрим далее динамику производства и потребления продуктов, входящих в продовольственную корзину (таблица 2).

В 2013 году по сравнению с 1995 годом уменьшился объем производства картофеля – на 24,3%, молока и молокопродуктов – на 22,2%. Соответственно сократилось производство и потребление этой продукции на душу населения.

В то же время увеличивается производство зерна – на 45,7%, овощей и бахчевых – на 35,3%, фруктов – на 36%, мясопродуктов – на 46,6%, рыбопродуктов – на 15,4%, яиц – на 6,4%.

Из таблицы 2 видно, что по некоторым видам продуктов питания потребление превышает производство. Совершенно очевидно, что в силу природных и экономических условий для удовлетворения потребностей населения необходимо закупать из других стран фрукты. Так, их потребление в общем по стране превышает собственное производство в 2,7 раза. Производство же других видов продукции (молока, мяса) может быть расширено внутри страны, и даже стать вполне конкурентоспособным. Для этого необходимо повысить эффективность молочного и мясного подкомплексов. Причем мясное скотоводство имеет такую тенденцию.

Таблица 2 - Динамика производства сельскохозяйственной продукции, млн. тонн

Наименование	1995г.	2000г.	2010г.	2013г.	2013г. в % к 1995г.
Зерно (на пищевые цели):					
производство	63,4	65,5	61,0	92,4	145,7
переработка	56,4	40,6	43,9	44,5	78,9
Картофель:					
производство	39,9	29,5	21,1	30,2	75,7
потребление	18,3	15,8	14,8	16	87,4
Овощи и бахчевые:					
производство	11,9	11,4	13,3	16,1	135,3
потребление	11,2	11,5	14,4	15,7	140,2

Фрукты свежие:					
производство	2,5	2,9	2,5	3,4	136
потребление	4,3	4,6	8,2	9,2	214
Мясопродукты:					
производство	5,8	4,4	7,2	8,5	146,6
потребление	8,1	6,6	9,9	10,8	133,3
Рыбопродукты:					
производство	3,9	3,8	3,7	4,5	115,4
потребление	2,3	1,9	2,5	3,6	156,5
Молоко и молокопродукты в пересчете на молоко:					
производство	39,2	32,3	31,8	30,5	77,8
потребление	37,4	31,3	35,2	35,6	95,2
Яйца, млрд. штук:					
производство	38,8	34,0	40,6	41,3	106,4
потребление	31,8	33,3	38,4	38,6	121,4

Обеспечение населения страны молоком и молочными продуктами находится в прямой зависимости от развития молочного скотоводства, уровня продуктивности коров, товарности производства молока. Молочный рынок одновременно подвержен как ряду объективных экономических факторов, так и группе накопленных за последние два десятилетия производственных проблем. Ключевым фактором, влияющим на предложение на рынке, является объем производства молока-сырья, который за последние 5 лет практически не изменился и составляет приблизительно 31 млн. тонн. Отсутствие значимого роста свидетельствует о непростом состоянии российской молочной отрасли.

Самообеспеченность России основной сельскохозяйственной продукцией находится на недостаточном уровне (Таблица 3).

Таблица 3 - Уровень самообеспечения основной сельскохозяйственной продукцией в Российской Федерации, %

Наименование	1995г.	2000г.	2010г.	2013г.	2013г. в % к 1995г.
Мясо	70	67	72,2	78,5	112,1
Молоко	88	88	80,5	77,5	88,1
Фрукты	51,2	55,7	27,3	33	64,5
Яйца	99,5	97,5	98,3	98,0	98,5
Картофель	106	99,6	75,9	99,4	93,8
Зерно	72	102,5	93,4	140,4	195,0
Овощи и продовольственные бахчевые культуры	92,7	85,6	80,5	88,2	95,1

Оценивая продовольственной безопасности нашей страны, следует отметить импортную зависимость по пищевым продуктам. Рассмотрим молоко, так как оно после фруктов, является наиболее импортируемым продуктом.

В крупных городах и промышленных центрах удельный вес импорта молока и молочных продуктов значительно выше, что направлено на

вытеснение российских товаропроизводителей с внутреннего продовольственного рынка. Так, баланс поступления и использования ресурсов молока показывает, что на протяжении рассматриваемого периода сохраняется определенный дефицит молока и молочных продуктов, который возможно компенсировать за счет импорта в размере 6846 тыс. тонн, или 16,3% к общему объему ресурсов.

Недостаток российского молока на фоне роста потребления молочных продуктов компенсируется значительным ростом импорта цельномолочной продукции и концентрированного молока из стран СНГ, в первую очередь из Республики Беларусь. Потенциал роста белорусской молочной отрасли еще не исчерпан, а ключевым рынком сбыта произведенных в республике молочных продуктов является именно Россия. С учетом этих факторов, а также успешной протекционистской политики белорусского государства стоит ожидать продолжения усиления позиций белорусских игроков на российском рынке и усиления конкурентного давления с их стороны на местных производителей.

Качество же импортной продукции, поступающей на потребительский рынок страны, не всегда отвечает требованиям стандартов, о чем свидетельствуют данные Национального союза производителей молока и Роспотребнадзор. Так, с августа 2011 года по март 2012 года по итогам мониторинга качества молочных продуктов, более 50% продаваемого в торговых сетях сливочного масла, более 30% сметаны и творога, более 70% плавленых сыров являются фальсификатом и должны называться соответствующим образом. Ежегодный объем использования пальмового масла замещает порядка 4 млн. тонн молока - это 35% от общего объема товарного молока. Чтобы произвести 4 млн. тонн молока, требуется стадо в 750 тыс. коров (или 1498 средних ферм по 500 голов) и 75 тыс. занятого населения. Заменяя растительными жирами тропического происхождения 4 млн тонн молока, фальсификаторы фактически крадут у молочной отрасли 60 млрд. руб. [3]

Таблица 4-Ресурсы и использование пищевых продуктов в Российской Федерации за 2013 год, тыс. тонн

Ресурсы	Картофель	Мясо	Молоко	Яйца	Овощи	Фрукты	Зерно
Запасы на начало года	19846	838	2032	1169	7375	2448	4310
Производство	30184	8545	30529	41286	16109	3380	9240
Импорт	764	2480	9445	1206	2817	7201	1500
Итого ресурсов	50794	11863	42006	43661	26301	13029	13700
Использование							
Производственное потребление	12394	51	3742	3451	1996	975	6380
Потери	1984	19	32	86	547	103	120
Экспорт	74	117	628	400	658	139	1900
Личное потребление	15989	10812	35633	38585	15712	9180	10
Запасы на конец года	20353	864	1971	1139	7388	2632	5220

Таким образом, видно, что в молочной отрасли происходят разнонаправленные процессы, но ключевым фактором в 2013 г. стало усиление влияния импортеров. Российским производителям в этих условиях нужно принимать меры по защите собственной доли рынка, развивая более маржинальные продукты и создавая собственные бренды.

Но даже с использованием импортных поставок продовольствия уровень и структура потребления остаются неудовлетворительными и существенно отличаются от нормативов. И обеспечение, и самообеспечение продуктами питания населения остается на среднем уровне.

Также не стоит забывать, что имеется тенденция увеличения потребления молока. Поэтому для восстановления и устойчивого развития прежде всего необходима реализация комплекса мер по повышению эффективности производства молока на основе государственной поддержки, сокращения потерь, производственного потребления, повышение качества производства молока и молочных продуктов. Достижение высокого уровня производства молока возможно на основе повышения продуктивности коров и товарности молочной отрасли. Первоочередное значение принадлежит обеспечению животноводства полноценными кормами собственного производства, повышению заинтересованности товаропроизводителей в увеличении производства продукции, совершенствованию их экономических взаимоотношений с партнерами АПК.

Проанализировав данные по импорту продовольственных товаров, потреблению основных продуктов питания, основные показатели производства продовольственных товаров и сравнив фактическое потребление продуктов питания с научно обоснованными нормами, можно сделать вывод о необходимости повышения продовольственной безопасности России.

Использованные источники:

1. Сайт Федеральной службы государственной статистики [Эл. ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru> свободный.
2. Сайт Министерства сельского хозяйства РФ [Эл. ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mscx.ru> свободный.
3. Вам с молоком или без? [Эл. ресурс] / Российская газета. - 2012. – №5752 (79). - Режим доступа: <http://www.rg.ru/2012/04/11/moloko.html> свободный.

*Вышенский М.Ю., к.техн.н.
доцент
кафедра менеджмента и права
Бармина Э.Э., к.мед.н.
доцент
кафедра торговое дело
Пермский институт (филиал)
РЭУ им. Г.В. Плеханова
Россия, г. Пермь*

СТРАТЕГИЯ ПРОДУКТОВОЙ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ НА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОМ РЫНКЕ

АННОТАЦИЯ

На основе анализа стратегии продуктовой дифференциации в статье предложен вариант развития конкурентоспособности производителя. Обозначены наиболее популярные направления дифференциации продуктового рынка. Показаны положительные примеры по Пермскому краю.

Ключевые слова: стратегическое управление, стратегия дифференциации, потребительский рынок, конкуренция, продукт, производитель, контрафактная продукция, логистические системы.

Теория стратегического управления, конкуренции и конкурентных стратегий в общем; а также стратегической дифференциации, в частности, работает не первое десятилетие. Базовое обоснование основных положений стратегии дифференциации теоретически закрепило восстановление и развитие мировой экономики после II мировой войны, в том числе – в противостоянии двух социальных систем. В классическом понимании стратегического менеджмента эти положения закрепились в трудах таких классиков, как И.Ансофф [1], М.Портер [2, 3], А.А.Томпсон-мл., А.Дж. Стрикленд III [4]; при этом существуют и частные подходы современного восприятия стратегии продуктовой дифференциации [5]. При этом, более подробный анализ позволяет сконцентрироваться на работах конкретных авторов.

Зарождение дифференциации, как одного из маркетинговых инструментов повышения конкурентоспособности продукта компании на рынке заключается в наделении продукта особыми отличительными свойствами, которые важны целевой аудитории. Впервые понятие «дифференциация» было предложено Эдвардом Чемберлином в 1933 году в теории о монополистической конкуренции [6]. Понятие полностью интегрировалось в теорию маркетинга и на сегодняшний день является наиболее часто используемой конкурентной стратегией.



Рис. 1. Пример: «Виды продуктовой дифференциации на примере рынка шампуней»

При использовании горизонтальной дифференциации товара, компания выделяет на рынке сегменты потребителей с разными потребностями и начинает производить конкретный товар под каждую потребность аудитории.

При использовании вертикальной дифференциации продукта, компания фокусируется на одной потребности потребителя и стремится предложить ему разные способы удовлетворения этой потребности. Практическое применение концепции дифференциации продукта требует правильно применять модель соблюдением 3х условий:

- Определить обязательные («the must») характеристики продукта: тот минимум, который должны иметь все товары рынка. Такие характеристики будут представлять отправную точку для дифференциации.
- Провести подробный анализ свойств товаров конкурентов.
- Составить перечень важных потребительских свойств товара у каждого потребительского сегмента рынка. Перечень легко составляется с помощью простого опроса. Полученные характеристики будут представлять возможные формы дифференциации продукта.

Выполнив условия, описанные выше — остаётся лишь найти свободные ниши, используя наиболее подходящую стратегию дифференциации своего продукта. На практике используется семь успешных стратегий дифференциации продукта, которые могут сочетаться или использоваться по отдельности.

1. Дифференциация на уровне продукта.

Стратегия «чистой продуктовой дифференциации». Её использование

должно донести до потребителя одну единственную мысль: «Ваш продукт предлагает потребителю что-то, что не может предложить не один товар рынка». Данная стратегия базируется на наличии действительно уникальных свойств и характеристик продукта, например – на абсолютной инновационности продукта. Благодаря использованию такой конкурентной стратегии создается отдельная категория на рынке, в которой ваш продукт выступает абсолютным монополистом. Примером такой дифференциации может быть ООО «Овен» - самый первый и крупнейший участник проекта «Пермская картошка».

2. Дифференциация по характеристикам товара.

Такой вид стратегии дифференциации товара, убеждает потребителя в том, что ваш продукт обладает лучшими функциональными возможностями для него. Такая стратегия часто используется в отраслях информационных технологий и электроники. Например, производитель заявляет, что его продукт обладает более высоким разрешением, более ярким монитором, более производительным процессором. В товарах массового потребления такая стратегия проявляется в наделении продукта дополнительными свойствами. Например, сок с содержанием 20 жизненно-необходимых витаминов, детское питание с добавлением полезных микроэлементов (которых нет у конкурентов).

3. Дифференциация по цене.

Стратегия ценовой дифференциации постоянно используемая производителями, означает продажу продукта для удовлетворения одной и той же потребности, но по более низкой или по более высокой цене. Низкая цена важна, когда потребитель желает сэкономить на покупке товара; высокая цена используется в случае необходимости привлечение аудитории, для которой важны статус, престиж, дизайн, высокое качество, высокая скорость обслуживания и высокая эффективность. К примеру, такой лидер прямых продаж, как концерн Alticor, предлагает своим потребителям товары для здоровья, красоты и чистоты в различных ценовых категориях и в широком диапазоне функциональности.

4. Уход в нишу

Стратегия концентрации на определенной рыночной нише подходит небольшим компаниям. Они концентрируют все свои усилия на целевой аудитории, которая по своим предпочтениям значительно отличается от общего рынка, а значит имеет очень специфические требования к продукту. Для такой аудитории создается «идеальный продукт», который не будет интересен всему рынку, но завоевывает гарантированный успех у конкретной целевой аудитории. Компания «Алендвик», используя франчайзинговые технологии, заняла заметное место на рынке общественного питания не только в Пермском крае.

5. Дифференциация через дополнительный сервис.

Продукт на рынке может оказаться очень однородным с

невозможностью найти значимые критерии дифференциации товара. В таком случае у компании есть другой способ дистанцировать себя от конкурентов: включить дополнительные услуги к покупке товара. Например: товар с бесплатной доставкой до дома, с бесплатной сборкой и установкой.

6. Дифференциация через коммуникацию.

Другой способ дифференциации однородного продукта — через особую коммуникацию с потребителем. Коммуникация способна вызвать определенные эмоции, наладить более тесный контакт с аудиторией, вызвать особую лояльность. Например, уже состоявшиеся бренды «Покупай Пермское» и «Пермский картофель» завоевали не только региональный рынок.

7. Дифференциация через упаковку.

Дифференциация с помощью дизайна и формы упаковки, созданием уникального дизайна, привлекающего внимание и выделяющего продукт на полке, приданием продукту интересной запоминаемой формы, выпуск товара в уникальном объеме и т.п. Молоко «Ашатли» в «дозировующей» бутылке вряд ли потеряешь на полке магазина.

Сильные и слабые стороны стратегии продуктовой дифференциации.

Преимущества заключаются в том, что стратегия:

- помогает снизить давление со стороны товаров-заменителей;
- обеспечивает выживаемость даже небольшим фирмам;
- позволяет увеличивать лояльность аудитории;
- повышает рентабельность продукта за счет возможности в установлении более высокой цены.

К недостаткам стратегии могут быть отнесены: повышение затрат на производство неоднородного товара (требуются небольшие партии разных материалов и упаковки), необходимость инвестиций на коммуникацию отличительных свойств продукта (иногда достаточно высоких), развитие каннибализации и конкуренции внутри ассортимента компании (когда один товар начинает конкурировать и съедать продажи похожего продукта компании, а не конкурентов), создание запутанного широкого ассортимента.

Использование стратегии дифференциации должно строиться на важных для потребителя характеристиках продукта.

В результате проводимых исследований обнаружено, что наиболее популярные направления дифференциации продукта для потребительского рынка устремлены в области экологической чистоты продукции, экономической эффективности продукта для потребителя и функциональности (много-функциональности). Повседневное подтверждение этого подтверждается рекламой.

Особенности современного потребительского рынка в текущих условиях опирается на потребности, привычки, установки покупателя и потребителя. Эти потребительские свойства всё чаще подчиняются не только (и не столько) географическим особенностям, сколько характеристикам

предложенного на рынок продукта (товара, услуги, информации): периодичность потребления (спроса), гарантия качеств, уровень экологичности, некоторым другим универсальным свойствам продукта (в широком смысле).

К сожалению, значительная доля оборота потребительского рынка оказывается контрафактной. Это также снижает привлекательность как рынка в целом, так и большинства присутствующих на нём продуктов. Эта трудность, впрочем, давно и решительно преодолена использованием технологии прямых продаж: производитель открывает собственные точки продажи своего продукта, минуя всех посредников. Правда, при малом масштабе производства (региональный, межрегиональный размер производителя) выход на другие территориальные рынки требует весьма значительных ресурсов на обеспечение данного подхода, что для многих производителей неприемлемо.

Ещё одним поводом искать крупного надёжного производителя дифференцированного продукта может стать способность (и желание) производителя поддерживать гарантийную политику в отношении своего продукта. К сожалению, не каждый производитель, справляется даже с установленными государством требованиями.

Кроме государственного и так называемого «гражданского контроля» рыночного продукта возможны законодательно допустимые способы саморегулирования в отраслях и в экономике в целом.

Предложения по реорганизации стратегии продуктовой дифференциации на потребительском рынке формируются и из теоретических положений научных изысканий, и на основе практических достижений лидеров ранка.

Одним из наиболее перспективных направлений дифференциации в стратегическом развитии продуктовой политики компании может стать сочетание продуктовой дифференциации в комплексе все семи вышеперечисленных стратегий и сервисно-информационной дифференциации в форме просвещения своего клиента (потребителя). И самый эффективный из вариантов продвижения дифференцированного продукта – прямые продажи, в сочетании с информационно-сервисной поддержкой [7].

Наиболее оптимальным вариантом разработки стратегии продуктовой дифференциации на потребительском рынке, на взгляд авторов, может стать следующее:

1. Производитель, который защищает свой продукт от контрафакта и нерыночных способов конкуренции, создаёт собственную систему прямых продаж дифференцированного продукта. Для развития данной системы предпринимаются комплексные действия в нескольких направлениях:

- активные исследования, разработки и инновационная работа для создания наиболее совершенного продукта в своём сегменте ранка (на рынке

в целом);

- активная защита интеллектуальной собственности производителя (патентная работа);
- создание разветвлённой логистической системы;
- использование проверенной бизнес-модели собственного развития и устойчивого роста, включая системы полного цикла производства и сбыта;
- формирование лояльной клиентской базы, заинтересованной в развитии производителя на основе партнёрского взаимодействия (доля от прибыли производителя стимулирует клиента на активное потребление и продвижение продукта).

2. Производитель, закрепляя потребительские привычки лояльного клиента, формирует систему обеспечения качества своего продукта:

- закрепляет свою позицию в этическом кодексе компании, которого обязывается придерживаться – в идеале – всегда;
- объединяется в ассоциации с другими ответственными производителями, формируя конкурентную позицию на рынке;
- повышает уровень гарантий на свой продукт существенно выше общепринятого (закреплённого на государственном, региональном уровне);
- постоянно контролирует качество производимого продукта (диагностика на каждом этапе производства и продвижения продукта);
- налаживает претензионную работу на всех этапах взаимодействия с клиентом.

3. Производитель, формируя свой позитивный имидж (увеличивая «силу бренда»), ведёт активную информационно-просветительскую работу с партнёрами и лояльными клиентами:

- активно и конструктивно работает с возражениями потребителей (покупателей);
- формирует систему доброжелательного PR-взаимодействия с каждым элементом внешней среды (местное и региональное сообщество, государство и власть, поставщики, потребители, партнёры и т.п.);
- совершенствует структуру самообучаемой организации как внутри формальных структур компании-производителя, так и во взаимодействии с партнёрами и лояльными клиентами;
- развивает корпоративную социальную ответственность и благотворительность;
- активно взаимодействует со СМИ, просвещая потенциального партнёра и клиента, раскрывая возможности и перспективы потребления, в частности – экологически чистого, инновационного, экономичного, высококачественного, функционального, полезного, эффективного – продукта с дополнительным сервисом.

Подобными путями в России развиваются – пока – не многие предприятия-производители товаров и услуг. На уровне Пермского края «ответственные» компании объединяются в рамках «Пермской гильдии

добросовестный предприятий» [8], в общероссийском масштабе – Ассоциации прямых продаж (Россия) [9]. Данные объединения – самым фактом своего существования и развития – подтверждают возможности стратегии продуктовой дифференциации на потребительском рынке, в том числе и в долгосрочной перспективе существования компании.

Использованные источники:

1. Стратегический менеджмент: классическое издание. Ансофф И. СПб, Питер: 2011 г. 344 стр.
2. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов, 5-е изд. Портер М., М.: Альпина Паблишер 2015г. 453с.
3. Конкурентная стратегия (4-е изд.) Портер М., М.: Эльга, 2011г. 453 с.
4. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа. 12-е издание, Томпсон А.А., Стрикленд А.Дж., Диалектика-Вильямс, 2013г. 928 с.
5. Чернов М.В. Дифференциация продукта: воспроизводственный аспект. Диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. На правах рукописи. Режим доступа: http://www.ceninauku.ru/page_30798.htm (дата обращения 27.02.2015)
6. Теория дифференциации на практике. Режим доступа: <http://powerbranding.ru/osnovy-marketinga/differencirovanie/>, (дата обращения 25.02.2015)
7. Главная сложность в России - не бюрократия, - Даг Девос, президент Amway Corporation от 27.01.2015, Газетный выпуск №3758 Интервью - Даг Девос, президент Amway Corporation. Режим доступа: <http://www.vedomosti.ru/newspaper/articles/2015/01/27/glavnaya-slozhnost-vrossii-ne-byurokratiya-dag-devos#cut> (дата обращения 24.02.2015)
8. Официальный сайт Пермской гильдии добросовестных предприятий. Режим доступа: <http://www.gildia.perm.ru/> (дата обращения 24.02.2015)
9. Официальный сайт Ассоциации прямых продаж (Россия). Режим доступа: <http://www.rdsa.ru/association> (дата обращения 24.02.2015)

Габдулхакова Д.Ф.

студент 4 курса

кафедра государственного и муниципального

управления и права ассистент

ФГБОУ ВО БГАУ, г. Уфа

Шапошникова Р.Р.

ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВЕННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РОССИИ

Аннотация: В статье изучается политика государственных инвестиций в России.

Ключевые слова: Сельскохозяйственные товаропроизводители, имущественные интересы, нотариальная защита, нотариат, судебная защита.

Инвестиции играют важную роль в поддержании экономического

потенциала страны. Это благоприятно сказывается на деятельности предприятий, увеличении валового национального продукта, а также повышении активности страны на внешнем рынке.

Современная экономическая среда России не является благоприятной для привлечения инвестиций, потому что инвестиционные ресурсы неравномерно распределяются между регионами страны, в основном они расположены в крупных мегаполисах и богатых природными ресурсами регионах. Остальные же не имеют возможности использовать инвестиционный капитал.

Государственная инвестиционная политика – это деятельность уполномоченных органов публичной власти, направленная на социально - экономическое развитие государства и достижение общепользовного эффекта в инвестиционной сфере, включающая в себя прямое участие государства в общественно - значимой инвестиционной деятельности, а также стимулирование такой инвестиционной деятельности, осуществляемой частными лицами, как правило, в форме капитальных вложений[3].

К основным принципам инвестиционной политики государства на современном этапе можно отнести[2]:

- снижение реальных процентных ставок до уровня, соответствующего эффективности инвестиций в реальный сектор экономики на основе обеспечения сбалансированного бюджета и дальнейшего снижения инфляции;

- проведение налоговой реформы, предполагающей рассмотрение инвестиционных возможностей субъектов рынка на основе упорядочения, упрощения и структурной перестройки существующей налоговой системы, а также совершенствования амортизационной политики;

- осуществление процесса реформирования предприятий с целью повышения их инвестиционной привлекательности и т. д.

В условиях глобализации экономики и интернационализации инвестиций еще одним важным принципом инвестиционной политики государства является создание условий для совершенствования корпоративных отношений, приведения уровня корпоративного управления в отечественных компаниях к международным стандартам.

Инвестиционная политика предполагает наличие цели, задач и механизма их реализации.

Цель инвестиционной политики - реализация стратегического плана экономического и социального развития страны, направленного на подъем отечественной экономики и повышение эффективности общественного производства.

Задачи инвестиционной политики зависят от поставленной цели и конкретно сложившейся экономической ситуации в стране. К ним можно отнести:

- выбор и поддержку развития отдельных отраслей хозяйства;

- обеспечение сбалансированности в развитии отраслей экономики России;

- обеспечение конкурентоспособности отечественной продукции;
- поддержку развития экспортных производств и другие.

Для реализации разработанной инвестиционной политики необходим четкий механизм, который предусматривает:

- создание нормативно-правовой базы для функционирования рынка инвестиций;
- выбор надежных источников и методов финансирования инвестиций;
- определение сроков и выбор органов, ответственных за реализацию инвестиционной политики;
- создание благоприятных условий для привлечения инвестиций.

Кроме государственной политики также есть отраслевая, региональная и инвестиционная политика отдельных субъектов хозяйствования. Все они находятся в тесной взаимосвязи между собой, но определяющей является государственная инвестиционная политика, так как она призвана способствовать активизации инвестиционной деятельности на всех уровнях.

Роль инвестиционной политики заключается в создании необходимых предпосылок для улучшения инвестиционного климата, обеспечения условий инвестирования для частного капитала; формировании страховых фондов, снижающих инвестиционные риски и повышающих надежность инвестиций, а также необходимой инфраструктуры и «локомотивных» производств, способствующих ускоренному развитию экономики страны.

Согласно действующему законодательству инвестиционная деятельность на территории РФ может финансировать за счет [1]:

- собственных финансовых ресурсов и внутрихозяйственных резервов инвестора (прибыль, амортизационные отчисления, денежные накопления и сбережения граждан и юридических лиц; средства, выплачиваемые органами страхования в виде возмещения потерь от аварий, стихийных бедствий и другие средства);
- заемных финансовых средств инвестора (банковские и бюджетные кредиты, облигационные займы и другие средства);
- привлеченных финансовых средств инвестора (средства, полученные от продажи акций, паевые и иные взносы членов трудовых коллективов, граждан, юридических лиц);
- денежных средств, централизуемых объединениями предприятий в установленном порядке и т. д.

Еще одним источником финансирования инвестиций на предприятиях являются амортизационные отчисления. Накопление стоимостного износа на предприятии происходит систематически (ежемесячно), в то время как основные производственные фонды не требуют возмещения в натуральной форме после каждого цикла воспроизводства. В результате формируются свободные денежные средства (путем включения амортизационных

отчислений в издержки производства), которые могут быть направлены для расширения воспроизводства основного капитала предприятий. Кроме того, ежегодно вводятся в эксплуатацию новые объекты, на которые по установленным нормам (% от балансовой стоимости) начисляется амортизация. Однако такие объекты не требуют возмещения до истечения нормативного срока службы[4].

Государственная инвестиционная политика должна быть нацелена:

- на создание благоприятного инвестиционного климата в стране;
- на стимулирование привлечения частного капитала как национального, так и иностранного;
- на поиск новых форм совместного (частного и государственного) инвестирования в перспективные проекты.

Инвестиционная политика не может осуществляться сама по себе, в отрыве от социальной и экономической политики государства. Она направлена на улучшение социально - экономического положения в обществе в целом. Чтобы стимулировать инвестиционную активность со стороны населения государство должно обеспечивать высокий уровень жизни, социальную защищенность граждан, заботиться о благосостоянии страны. Если государство реализовывает эти меры, то создается благоприятный инвестиционный климат.

В отличие от иностранных государств, в России недостаточно благоприятный инвестиционный климат, это обусловлено неравномерным разделением и использованием ресурсов. Чтобы избежать падения темпов экономического роста мы постоянно должны привлекать национальные и иностранные инвестиции. Это является крайне важным для современной экономики. Если же инвестиционных ресурсов недостаточно, то создаются возможности для функционирования новых высокотехнологических предприятий, что положительно отражается на экономическом росте страны.

Инвестиции – это сложный механизм, который существенно влияет на экономический потенциал страны. Достигнутый успех в данной сфере во многом зависит от успешной реализации социально - экономических программ и экономического развития страны в целом.

Использованные источники:

1. Об инвестиционной деятельности в РСФСР [Электронный ресурс] : Закон РСФСР от 26 июня 1991 г. N 1488-I (ред. от 19.07.2011) // СПС «Консультант Плюс».
2. Государственное регулирование рыночной экономики [Текст]: учебник под ред. Кушлина В. И., Волгина Н.А. - М.: Экономика, 2000. – 735 с.
3. Морозов, А.Е. Финансово-правовое регулирование инвестиционной деятельности кредитных организаций[Текст]: Дис ...кандидата юридических наук. А.Е. Морозов. – Москва, 2001. – 142 с.
4. Суперека, Ю.А. Финансы предприятия [Электронный ресурс] //Режим доступа : <http://www.tamognia.ru>.

5. Исхаков А.У., Шапошникова Р.Р. Проблемы разработки и реализации инновационных проектов в современных условиях [Электронный ресурс] // Журнал «Экономика и социум» №3 (12) 2014 // www.iupr.ru

Гаврилин А.В., к.э.н.

доцент

кафедра «Банковское дело»

Ахметова К.Р.

студент 4 курса

Лукина В.Ф.

студент 4 курса

Финансовый университет при правительстве РФ

факультет «Кредитно-экономический»

Россия, г. Москва

РАЗВИТИЕ СИСТЕМНО ЗНАЧИМЫХ БАНКОВ КАК СПОСОБ ПОДДЕРЖАНИЯ СТАБИЛЬНОСТИ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В статье рассматривается причина создания системно-значимых банков и их влияние на состояние всей банковской системы. Проводится сравнение системно-значимых банков с обычными кредитными организациями по основным показателям, характеризующих их финансовое состояние.

Ключевые слова: кредитные организации, социально-значимый банк, процентная ставка, ставка по депозитам.

The article discusses the cause of the creation of systemically important banks and their impact on the entire banking system. A comparison between systemically important banks and conventional lending institutions on the basic parameters, characterizing their financial condition, is made.

Keywords : credit organizations , socially - important banks , the interest rate , the rate on deposits.

Экономика находится в постоянном движении и развитии, и для того, чтобы коммерческий банк был способен в полной мере отвечать по своим обязательствам перед клиентами, поддерживать все финансовые показатели на установленном Банком России уровне, необходимо уделять должное внимание международным стандартам и следовать их примеру.

Как известно, в январе 2014 года российская банковская система перешла на новые стандарты регулирования - Базель III. При этом немаловажным является тот факт, что большинство банков на данный момент не смогли реализовать и использовать не только стандарты предыдущего Базеля II, но и перейти на международную систему финансовой отчетности. Однако, несмотря на это, замечен прогресс в реформировании банковской системы. С 2014 года изменились условия к достаточности совокупного, базового капитала, немного позже в 2015 году

были повышены требования к достаточности основного капитала с 5,5% до 6%. В сентябре 2015 года для борьбы с повышением уровня долгов Банком России было решено оценивать госдолг в иностранной валюте со 100%-ным коэффициентом риска вложения. Прежде всего, данная мера обусловлена недопущением дефолта в России. Нельзя забывать, что вложения в государственные облигации других стран не являются безрисковыми и требуют тщательного контроля (Греция, Украина). Ожидаются также изменения в 2018 году, касающиеся обязательного подсчета леввериджа.

Все нововведения Базеля III в первую очередь относятся к системно значимым банкам. Итак, что же подразумевают под собой системно значимые банки?

Это кредитные организации, финансовое состояние которых имеет прямую зависимость от финансового состояния всей банковской системы в целом. Долгое время в обсуждении находился документ ЦБ «Основные подходы к регулированию и надзору за деятельностью системно значимых кредитных организаций». Данный документ представляет по своей сути основной перечень требований, которые в дальнейшем распространяться на социально значимые банки. Банк России на протяжении долгого промежутка времени лишь говорил о создании системы данных банков, но привел свои слова в действие лишь в 15 июля 2015 года⁵. В данный список попали следующие 10 банков: Сбербанк, группа ВТБ, в которую входят ВТБ24 и Банк Москвы, Россельхозбанк, Газпромбанк, ЮниКредит Банк, Райффайзенбанк, Росбанк, Альфа-банк, ФК «Открытие» и Промсвязьбанк. Сразу становится очевидным, что на перечисленные выше банки приходится больше 60% всех активов российского банковского сектора.

В чем же состояла причина такого долгого раскрытия данного списка?

Во-первых, в обществе провозглашение списка с наибольшей долей вероятности может быть воспринято как список "самых лучших и надежных банков". Это означает, что те банки, которые не вошли в него, отходят на второй план и воспринимаются как "нестабильные". При этом небольшие и региональные банки на данный момент и так имеют проблемы с получением фондирования с рынка и привлечении крупных клиентов. Вероятно, что требования, предъявляемые в системно значимым банкам будут выше, чем к остальным, однако это не должно доставить трудностей данным кредитным организациям, поскольку у них нет проблем с ликвидностью, более того многие из этих банков — государственные и при необходимости у них не будет проблем с докапитализацией.

Во-вторых, банки, вошедшие в список системно значимых воспринимаются клиентами как надежные и стабильные. Вопрос лишь в объемах проводимой кредитной и депозитной политик. Ведь для создания буфера капитала банку нужны средства, что приведет к сокращению

⁵ http://www.cbr.ru/press/pr.aspx?file=15072015_190947ik2015-07-15T19_06_47.htm

выданных кредитов или увеличению процентных ставок по ним, тогда сократится спрос со стороны населения. Вторым аспектом является то, что банки не будут принимать денежные средства на депозит под высокие процентные ставки, что также обратит спрос со стороны клиента в понижающийся тренд.

Скорее всего, банки-конкуренты системно значимым наоборот возьмут политику на повышение ставок по вкладам и снижение по кредитам.

Насколько в настоящий момент различаются ставки по кредитам, депозитам и показатели ликвидности в системно значимых банках и не попавшим в список банков?

Рассмотрим ставки по кредитам, депозитам и показатели ликвидности в данных банках:

Табл.1. Сравнение ставок по депозитам/ кредитам и показателей ликвидности банков России

Банк	Ставка по кредитам	Ставка по депозитам	Показатели ликвидности			
			Н1 (норматив 10.0)	Н2(норматив 15.0)	Н3(норматив 50.0)	Н4(норматив 120.0)
ВТБ 24	от 19%	8,70%	10,30%	157,15%	175,98%	82,19%
Банк Москвы	от 16,9 %	8,30%	10,90%	55,90%	91,95%	55,10%
Россельхозбанк	от 14,5%	8,90%	12,91%	63,09%	113,01%	73,52%
Газпромбанк	от 15,50%	9,40%	13,88%	57,48%	169,06%	52,88%
ЮниКредитБанк	от 26%	10%	12%	134,39%	180,31%	63,86%
Райффайзенбанк	от 17,9%	7%	13%	99,74%	177,41%	53,42%
Росбанк	от 14,4%	9,78%	15,01%	81,80%	139,93%	43,27%
Альфа-банк	от 18,99%	8,60%	11,50%	41,30%	76,10%	87,70%
ФК-открытие	от 18,5%	9,13%	14,99%	50,8%	75,7%	49,8%
Сбербанк	от 16%	6,03%	12,70%	128,39%	155,42%	71,58%
Промсвязьбанк	от 17,9%	8,5%	15,27%	65,27%	104,22%	51,12%
Бинбанк	от 15,9%	8,5%	13,32%	154,11%	110,52%	28,71%
Ак Барс	от 21%	10,00%	12%	58,23%	134,83%	90,34%
Россия	от 16%	9,5%	12,02%	82,69%	167,43%	43,08%
Ситибанк	от 18%	9%	13,91%	161,97%	185,71%	18,65%
ИНГ банк (Евразия)	от 17%	10,2%	22,57%	72,73%	104,72%	35,27%

Связь банк	от 20%	10%	12,29%	81,50%	154,89%	42,52%
Нордеа банк	от 17%	0,1%	17,28%	419,76%	1027,18%	75,69%
МДМ банк	от 19,9%	10,5%	12,02%	266,46%	308,39%	37,59%

Отметим, что средние ставки по кредитам примерно одинаковы в перечисленных банках, что касается ставок по депозитам, то безусловным лидером являются Газпромбанк и Росбанк, это обусловлено высокими показателями ликвидности. Что касается сравнения показателей в банках, можно сказать, что существенных различий в здесь не наблюдается:

1) примерно одинаковы средние ставки по кредитам (среднее значение в системно значимых банках – 17,7%; в остальных – 18,2%);

2) несущественная разница в средних ставках по депозитам (в системно значимых банках – 8,58%, в остальных – 8,43%);

3) все перечисленные банки отвечают нормативу показателя Н1 (норматив достаточности собственных средств), что позволяет судить о возможности покрытия кредитного, операционного и рыночного рисков при их возникновении;

4) все банки в разы имеют больший по отношению к нормативу уровень Н2 (норматив мгновенной ликвидности), что говорит об отсутствии угрозы потери банком ликвидности в течение одного операционного дня;

5) ни один из банков не находится под угрозой потери своей платежеспособности в течении ближайших 30 дней (норматив Н3);

6) все перечисленные банки отвечают требованиям норматива долгосрочной ликвидности Н4, что позволяет сделать вывод об устойчивом положении к риску потери от долгосрочных вложений.

Таким образом, для привлечения большего числа клиентов данные банки могут себе позволить выдавать кредиты не под самые высокие проценты и выплачивать не самые низкие ставки по депозитам. Как мы уже отмечали, банки, не вошедшие в список системно значимых также отвечают требованиям к нормативам Банка России. Возможно причиной тому является неустойчивое положение на банковском рынке, что проявляется низким спросом со стороны потребителей (из таблицы мы видим, что ставки по кредитам в таких банках высоки). И данным банкам целесообразно пересмотреть свою кредитную политику, изменить условия кредитования т.к. все рассмотренные показатели ликвидности позволяют пойти «на встречу» клиенту.

На данный момент именно на системно значимых крупных банках строится ликвидность всего банковского сектора. 6 Естественно

⁶ Портал банки.ру [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.banki.ru/news/bankpress>

предположить, что банки, не вошедшие в данный список, должны будут стараться удержать своих клиентов, но в условиях кризиса, население заинтересовано хранить денежные средства в стабильных банках, входящим в систему АСВ.

По нашему мнению, существование системно значимых банков необходимо для направления вектора развития банковской системы России. Именно эти банки наиболее точно отвечают требованиям Банка России и Базельского комитета. Другим банкам остается стремиться к улучшению своих показателей ликвидности для конкурентоспособности в банковском секторе. Но как выдержать конкуренцию в условиях кризиса остальным 707 российским коммерческим банкам?

Стоит отметить, что Центральному Банку не стоит торопиться с введением Базеля III пока не будет замечена тенденция к исполнению Базеля II всеми коммерческими банками страны. Это касается создания контрциклического буфера (сдерживание кредитной активности банков в период экономического роста и стимулирование во время спада). В условиях кризиса, закрытия фирм, сокращения рабочих мест, стимулирование кредитования не требуется, наоборот, надо сокращать, в противном случае это приведет к снижению финансовых показателей и банкротству банка. Показатель краткосрочной ликвидности (LRS) содержит в себе много особенностей относительно ценных бумаг торгового и казначейского портфелей несмотря на то, что большая часть коммерческих банков не работают с данным видом бумаг. Кроме того, был установлен лимит долговой нагрузки: соотношение капитала первого уровня банка к величине его балансовых и внебалансовых активов не должно превышать 3%. Скорее всего, введение данного коэффициента может значительно увеличить стоимость кредитования по всей продуктовой линейке банков, так как коэффициент вводится не на взвешенную по рискам, а на валовую величину активов. Норматив будет введен с января 2018 г. и банкам еще не скоро предстоит оценить влияние данного ограничения на рентабельность своего кредитования, но выйдет ли Россия из кризисного состояния ведь ставки по кредитам настолько высоки, что население перестало брать не только потребительские, но и ипотечные кредиты в условиях сокращения рабочих мест и заработных плат? Как «выжить» банкам в условиях быстрого перехода к требованиям Базеля III? В банковской системе на сегодняшний день сложилась непростая ситуация – требования все выше, например, к уровню активов, взвешенных по уровню рисков. В дальнейшем это приведет к неблагоприятным изменениям рентабельности собственного капитала, что принудит банки изменить бизнес-модель своего развития. А это уже закончится сокращением численности банков (все мелкие «исчезнут» с рынка будучи вытесненными), а небольшие инновации в российском банковском секторе еще больше уменьшатся. Пока же спешное внедрение Базеля III не позволит решить проблемы российской банковской системы, а

возможно только усугубит и без того плачевное состояние наших банков.

Использованные источники:

1. Центральный банк РФ [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.cbr.ru/>
2. РБК [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://top.rbc.ru/finances/15/07/2015/>
3. Портал банки.ру [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.banki.ru/news/bankpress>
4. Аргументы и факты [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.aif.ru/dontknows/actual/>
5. Forbes [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.forbes.ru/news/>

*Галимуллина Н.А., к.э.н.
доцент
БашГУ
Россия, г. Уфа*

РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ ДОШКОЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ В МУНИЦИПАЛЬНОМ ОБРАЗОВАНИИ

В настоящее время повышается роль образования как инструмента развития муниципального образования [1]. Особое внимание стало уделяться строительству и реконструкции образовательных учреждений, укреплению их материально-технической базы, поддержке одаренных детей, развитию кадрового потенциала, социальному партнерству с бизнес-сообществом.

В России активно решается вопрос нехватки дошкольных образовательных учреждений, так в 2013 г. было построено более 400 новых детских садов, а за 2014 г. еще 605. Данное решение позволило сократить нехватку мест в детские сады [2]. Вместе с тем остается проблема повышения качества оказываемых образовательных услуг и их своевременного получения населением.

Таблица 1 – Численность детей в дошкольных образовательных учреждениях в Российской Федерации

Годы	Число дошкольных образовательных организаций - всего, тыс.	в том числе		Численность воспитанников в в дошкольных образовательных организациях - всего, тыс. чел.	Численность воспитанников, приходящихся на 100 мест в дошкольных образовательных организациях, человек		
		в городах и поселках городского типа	в сельской местности		всего	в городах и поселках городского типа	в сельской местности
2011	45,1	26,7	18,4	5388,0	107	113	90
2012	44,9	26,9	18,0	5661,1	106	111	91

2013	44,3	26,5	17,8	5982,9	105	109	92
2014	43,2	25,7	17,5	6347,3	105	108	93

В таблице 1 видно, что число ДОУ в 2014 году по сравнению с 2013 годом уменьшилась на 1,2%, а очередь в них выросла более чем на 7% [3]. Это связано с нехваткой кадров, оттоком выпускников педагогических вузов в иные отрасли, унификацией бюджетных расходов, отставанием предложения образовательных услуг со стороны предпринимательских структур от спроса населения, бюрократическими препонами, уплотнением групп ДОУ и проч.

Все это вызывает необходимость детального анализа развития конкретного образовательного пространства, например муниципального образования. Поэтому нами была изучена деятельность ДОУ Калининского района г.Уфы.

Следует отметить, что ДОУ района укомплектованы на 134,8%, кроме того открыты группы семейного воспитания для многодетных семей, активно внедряются группы кратковременного пребывания, создаются условия для реализации творческих способностей детей, на протяжении ряда лет ведется работа по возврату дошкольных учреждений в муниципальную собственность, организована работа по выплате компенсации семьям, имеющим детей в возрасте от 1,5 до 3 лет, не посещающих дошкольные образовательные учреждения ввиду отсутствия мест.

Таблица 2 – Сравнительный анализ дошкольных образовательных учреждений за 2013-2014 учебный год

№	Показатели	МАДОУ Д/С № 12	МАДОУ Д/С № 70	МБДОУ Д/С № 203	МБДОУ Д/С № 219	МАДОУ Д/С № 263
1	2	3	4	5	6	7
1	Образовательная деятельность					
1.1	Общая численность воспитанников, осваивающих образовательную программу ДОУ, чел.	382	305	152	351	335
1.2	Общая численность воспитанников в возрасте до 3 лет, чел.	36	63	2	30	60
1.3	Общая численность воспитанников в возрасте от 3 до 8 лет, чел.	346	232	150	321	275
1.4	Общая численность педагогических работников, чел.	26	30	15	35	29
2	Инфраструктура					

2.1	Общая площадь помещений, в расчете на одного воспитанника, кв.м	7,3	6	2,3	3,3	2,4
2.2	Площадь помещений для организации доп.видов деятельности воспитанников, кв.м	347	-	7,6	341 кв.м.	12
2.3	Наличие физкультурного зала	да	да	да	да	да
2.4	Наличие музыкального зала	да	да	да	да	да
2.5	Наличие прогулочных площадок, обеспечивающих физическую активность	да	да	да	да	да

Данные таблицы 2 характеризуют недостаток площадей и загруженность ДОУ Калининского района г. Уфы. Необходимо совершенствование образовательного процесса путем взаимодействия с социумом, выходом за пределы территориальной ограниченности учреждения, техническим перевооружением педагогического персонала.



Рисунок 1 – Социальная активность ДОУ

Такое дошкольное образовательное учреждение расширяет и укрепляет взаимосвязи с институтами другими учреждениями, общественными организациями, местными структурами власти.

Вместе с тем сохраняется ряд проблем и противоречий: недостаточная обеспеченность услугами ДОУ; низкий уровень заработной платы, недостаток кадров; недостаточное оснащение образовательного процесса;

низкий уровень безопасности учреждений, высокая изношенность зданий и сооружений.

В целях повышения качества и доступности предоставления муниципальных услуг населению в Калининском районе ГО г.Уфа было изучено мнение населения муниципального образования (рисунок 2).

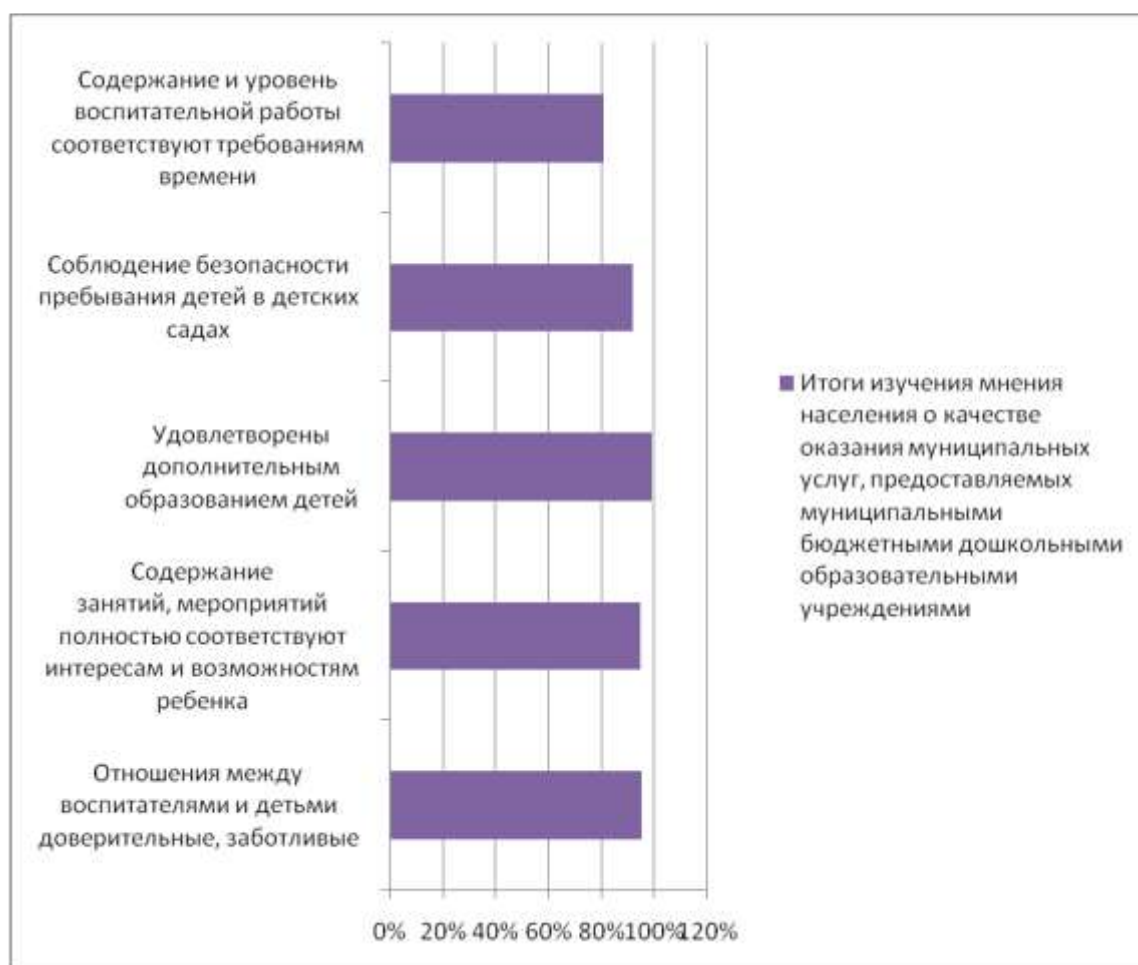


Рисунок 2 – Итоги изучения мнения населения о качестве оказания муниципальных услуг

Качеством дошкольного образования района удовлетворено 99,1% респондентов, при этом на «хорошо» и «отлично» оценили 204 (95%).

Исходя из результатов анкетирования, деятельность учреждений по качеству услуг можно считать удовлетворительной, однако необходимо провести следующую работу:

- улучшить материально-техническое оснащение учебных кабинетов;
- активизировать работу с родителями по использованию Интернет-сайта дошкольного образовательного учреждения;
- своевременно информировать родителей (законных представителей) воспитанников о нормативных документах в сфере образования.

Именно реализация данных мероприятий позволит оптимизировать

социальную инфраструктуру, повысить результативность образовательного процесса, а также максимально эффективно использовать бюджетные средства в сфере образования.

Использованные источники:

1. Даутова Т.А. Система профессионального образования в контексте нового закона об образовании // Сборник научных трудов по материалам: Международной научно-практической конференции: в 6 частях. ООО «АР-консалт». Москва, 2014. С.61-64.
2. Социальная инфраструктура региона: сущность, проблемы и перспективы развития / «Современные наукоемкие технологии. региональное приложение», 2014 год, №2, - с.87-91
3. Статистика Российского образования [Электронный ресурс] / <http://stat.edu.ru/>

*Гарифуллина А.Ф., к.п.н.
доцент*

*Голубева Н.В.
студент 3 курса*

*ФГБОУ ВО Башкирский ГАУ
Республика Башкортостан, г. Уфа*

ЗЕМЕЛЬНОЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ: ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

***Аннотация:** в статье рассматриваются основные проблемы, связанные с земельным налогообложением, их пути решения, а также процесс формирования системы земельного налога в современной России.*

***Ключевые слова:** налогообложение, земельный налог, Земельный кодекс Российской Федерации, местный бюджет.*

LAND TAXATION: BASIC PROBLEMS AND WAYS OF THEIR SOLUTION.

***Abstract:** the article examines the main problems associated with land taxation, and their solutions, as well as the process of forming the system of land tax in modern Russia.*

***Keywords:** taxation, land tax, Land code of the Russian Federation, local budget.*

Актуальность проблемы земельного налогообложения в России обусловлено не одинаковым историческим развитием российской налоговой системы. В России земля является одной из самых главных экономических ценностей. Потому что Россия имеет самую большую площадь. Экономическая ценность земли состоит в том, что земельный налог является одним из основных источников дохода местных бюджетов. В России основным законом, регулирующим земельное налогообложение является Земельный кодекс Российской Федерации.

Налогообложение — это закрепленная действующим законодательством процедура установления, взимания и уплаты налогов и сборов, включающая в себя определение видов, величин и ставок налоговых платежей, порядок их уплаты различными субъектами.[3] Из этого следует что, земельный налог — это закрепленная действующим земельным законодательством, оценка кадастровой стоимости земельного участка.

Процесс формирования современной системы земельного налогообложения начался относительно недавно и на данном этапе уже имеет устойчивую нормативно - правовую базу, опыт реформирования и необходимость объективного совершенствования земельного налогообложения. По сути, понятие земельный налог возникло лишь в 2002 году с принятием Земельного кодекса Российской Федерации. Современная система налогообложения предполагает, взимание налогов с землевладельцев и арендаторов в «копилку» местного бюджета, установление определенной ставки на земельные участки. Размер земельного налога не зависит от результата хозяйственной деятельности собственности, право собственности на землю подлежит регистрации и т.д. Таким образом, можно заметить, что в настоящее время налогообложение хорошо проработано в нормативно-правовом аспекте.

Однако, с совершенствованием законодательства и появлением новых прецедентов, связанных с установкой ренты, уплаты налога и т.д. выявляются новые пробелы в налоговом законодательстве. Переход к кадастровому исчислению налога на землю повлек за собой ряд проблем. Во-первых, это не заинтересованность собственника земли в уплате налога. Решением данной проблемы, может служить какое — либо процентное поощрение налогоплательщика, или разделение нагрузки налогов для разных категорий граждан. Например, взимание налогов уменьшить на 5-7 процентов для многодетных семей, для граждан, в составе семей которых имеются дети-инвалиды, а также инвалиды I, II группы. Во-вторых, это отсутствие зарегистрированных прав общей долевой собственности на земельные участки в регистрационной службе. Данная проблема препятствует работе налоговых органов, что в конечном итоге приводит к недопоступлению денежных средств в местные бюджеты. [2] Также из этой проблемы вытекает, тот факт, что не все земельные участки имеют кадастровый паспорт, что также усложняет работу налоговых органов и поступлений в местный бюджет. Решением данной проблемы можно рассматривать, на наш взгляд, только максимальное упрощение кадастрового учета земель, чтобы избежать бумажной волокиты и других проблем затормаживающих процесс регистрации.

Вся информация о кадастровой стоимости, номера земли и т.д. согласно постановлению Правительства РФ размещается на официальном сайте Федерального агентства кадастра объектов недвижимости.[1] Но, даже учитывая, то, что сегодня информационный век, не каждый

современный налогоплательщик в России имеет возможность свободного выхода в интернет, а информацию донести необходимо до каждого. В связи с этим, возможно установить специальный день или неделю приема граждан, по вопросам земельных налогов и других вопросов с этим связанных.

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод, что упрощение земельного налогообложения с помощью кадастрового учета земель и уменьшения налога для отдельных категорий граждан, приведет к наиболее эффективной налоговой политике, а установление специального дня для ответов на вопросы налогоплательщиков, будет отличным помощником для информирования граждан. В современном мире налогообложение играет огромную роль для местных бюджетов. И с помощью решения данных проблем, можно улучшить структуру взимания земельных налогов.

Использованные источники:

1. О порядке доведения кадастровой стоимости земельных участков до сведения налогоплательщиков [Электронный ресурс] : постановление Правительства РФ от 07.02.2008 г. N 52 (ред. от 28.01.2015) // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.
2. Консорциум "Кодекс" [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.kodeks.ru/nalogooblozhenie.html>.
3. Российский налоговый портал [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://taxpravo.ru>

*Гарчук-Иванча Н.Г., к.э.н.
доцент*

*кафедра бухгалтерского учета, анализа хозяйственной
деятельности и аудита
ССЭИ (филиал) ФГБОУ ВПО «Российский экономический
университет имени Г.В. Плеханова»
Россия, г. Саратов*

ОСОБЕННОСТИ ОТРАЖЕНИЯ В УЧЕТЕ УЦЕНКИ ОБЪЕКТОВ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

Аннотация. В статье рассматривается порядок отражения в учете уценки в случаях, когда переоценка производится впервые и не впервые.

Ключевые слова: переоценка, уценка, первоначальная стоимость, восстановительная стоимость, амортизация, учет.

Переоценка основных средств — это уточнение (пересчет) их стоимости с целью приведения современному уровню рыночных цен. Стоимость основных средств, полученная в результате переоценки, называется восстановительной. Для проведения переоценки в коммерческих организациях применяется метод прямого пересчета по документально подтвержденным рыночным ценам.

Предприятие определяет, что именно будет переоцениваться

(одиночные объекты основных средств или группы однородных объектов) и когда (но не чаще одного раза в год в конце отчетного периода). Такое решение отражается в Приказе об учетной политике.

Помимо вышеуказанного приказа об учетной политике порядок отражения в бухгалтерском учете результатов переоценки стоимости объектов основных средств регламентируют:

- п. 15 ПБУ 6/01 "Учет основных средств" (утв. Приказом Минфина России от 30.03.2001 N 26н) [1];

- Методические указания по бухгалтерскому учету основных средств (утв. Приказом Минфина России от 13.10.2003 N 91н) [2].

Рассмотрим особенности частного случая переоценки — уценки стоимости основных средств. Если рыночная стоимость основного средства стала меньше его первоначальной стоимости, то ее нужно уменьшить (уценить имущество).

При этом особенности отражения в учете результатов переоценки основных средств зависят от того, впервые или нет осуществлялась переоценка.

Ситуация 1. Отражение в учете уценки основных средств, если объекты основных средств переоцениваются впервые. ООО "Алена" в апреле 2014 г. приобрело и ввело в эксплуатацию объект основных средств, первоначальная стоимость которого составила 180 000 руб. Срок полезного использования 5 лет (60 месяцев), амортизация начисляется линейным методом с мая 2014 г.

Следовательно, сумма амортизации составила:

- в месяц: $180\,000 \text{ руб.} : 5 \text{ лет} : 12 \text{ мес.} = 3\,000 \text{ руб.};$
- за весь период с мая по декабрь 2014 г. включительно (за 8 месяцев): $3\,000 \text{ руб.} \times 8 \text{ мес.} = 24\,000 \text{ руб.}$

По состоянию на 1 января 2015 г. текущая рыночная стоимость аналогичных объектов составляла 200 000 руб. Уменьшение стоимости признано существенным, поскольку оно составляет: $(200\,000 - 180\,000) : 180\,000 = 0,11111$ или 11,11%.

В связи с этим и в соответствии с учетной политикой ООО «Алена» на предприятии производится уценка объекта основных средств:

- уменьшается первоначальная стоимость: $200\,000 - 180\,000 = 20\,000 \text{ руб.}$

- коэффициент переоценки (принимаемый в соответствии с учетной политикой фирмы с точностью до пятого знака после запятой) составляет: $200\,000 : 180\,000 = 1,11111$

- уменьшается сумма амортизации: $24\,000 \text{ руб.} : 1,11111 = 21\,600 \text{ руб.}$

В бухгалтерском учете ООО «Алена» были сделаны соответствующие записи:

1) отражена величина уценки объекта основного средства –

Д-т сч. 91 К-т сч. 01 – 20 000 руб.

2) отражена сумма уценки амортизации –

Д-т сч. 02 К-т сч. 91 – 2 400 руб.

Ситуация 2. Отражение в учете уценки основных средств, если объекты основных средств переоценивались ранее. Рассмотрим наиболее сложную ситуацию. Предположим, объект основных средств переоценивался ранее (дооценивался). В этом случае, на счете 83 "Добавочный капитал" образовалась сумма "накопленной" дооценки. Тогда, при проведении уценки необходимо учесть эту ранее произведенную дооценку. Сумму уценки нельзя сразу списывать на счет 91 "Прочие доходы и расходы". Сначала необходимо уменьшить добавочный капитал, образованный за счет сумм предыдущей дооценки объекта основных средств.

При этом если сумма уценки не превышает сумму производившихся ранее дооценок данного объекта, уценка отражается в учете записями по дебету счета 83 "Добавочный капитал" и кредиту счета 01 "Основные средства" на величину снижения восстановительной стоимости, а также по дебету счета 02 "Амортизация основных средств" и кредиту счета 83 "Добавочный капитал" на величину уменьшения накопленной амортизации в связи с уценкой.

А в случае, если сумма уценки оказалась выше, чем сумма произведенной ранее дооценки, образовавшаяся разница после того, как дооценка, отраженная на счете 83 "Добавочный капитал", будет "списана", относится на счет 91 «Прочие доходы и расходы».

Предприятие ООО "Алена" при переоценке объекта основных средств за предыдущий год (2013г.) дооценило стоимость объекта основных средств на 30 000 руб. и амортизации на 6 000 руб. В 2014г. году уценка восстановительной стоимости объекта равна 50 000 руб., амортизации – 8 000 руб. В бухгалтерском учете ООО «Алена» были сделаны соответствующие записи:

2013г.

1) отражена величина дооценки объекта основного средства –

Д-т сч. 01 К-т сч. 83/1 – 30 000 руб.

2) отражена сумма дооценки амортизации основного средства –

Д-т сч. 83/1 К-т сч. 02 – 6 000 руб.

2014г.

1) отражена величина уценки объекта основного средства в пределах суммы дооценки 2013г. –

Д-т сч. 83/1 К-т сч. 01 – 30 000 руб.

2) отражена сумма уценки амортизации –

Д-т сч. 02 К-т сч. 83 – 6 000 руб.

3) отражена разница между величиной уценки и суммой прошлой дооценки стоимости объекта основного средства –

Д-т сч. 91 К-т сч. 01 – 20 000 руб.

4) отражена разница между величиной уценки и суммой прошлой дооценки амортизации объекта основного средства –

Д-т сч. 02 К-т сч. 91 – 2 000 руб.

Использованные источники:

1. Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» (ПБУ 6/01) (утверждено приказом Минфина России от 30.03.2001 № 26н, с изменениями от 18.05.2002 № 45н, от 12.12.2005 № 147н, от 18.09.2006 № 116н, от 27.11.2006 № 156н, от 25.10.2010 № 132н, от 24.12.2010 № 186н).
2. Методические указания по бухгалтерскому учету основных средств (утверждены приказом Минфина России от 13 октября 2003 г. № 91н, от 27 ноября 2006 г. № 156н, от 25.10.2010 № 132н, от 24.12.2010 № 186н).

Гарчук-Иванча Н.Г., к.э.н.

доцент

*кафедра бухгалтерского учета, анализа хозяйственной
деятельности и аудита*

ССЭИ (филиал)

*ФГБОУ ВПО «Российский экономический
университет имени Г.В. Плеханова»*

Россия, г. Саратов

УЧЕТ НОВАЦИИ: ПОРЯДОК ОТРАЖЕНИЯ У КРЕДИТОРА

Аннотация. В статье рассматриваются особенности отражения операций по договору новации в учете кредитора.

Ключевые слова: новация, новировать, договор новации, обязательство, кредитор, учет.

Новация – замена одних обязательств между двумя сторонами по договору на другие обязательства между ними же.

В России новация регулируется ст. 414 Гражданского кодекса РФ: «Обязательство прекращается соглашением сторон о замене первоначального обязательства, существовавшего между ними, другим обязательством между теми же лицами, предусматривающим иной предмет или способ исполнения (новация)» [1].

Цель новации - замена первоначального обязательства на другое обязательство, выполнить которое должник обязан. При этом первичная задолженность считается погашенной после заключения договора о новации.

Новое обязательство заменяет не только основной долг, но и дополнительную задолженность, возникшую из первичного обязательства (если иное не предусмотрено самим договором новации).

Новировать можно любое обязательство, кроме обязательства по возмещению вреда, причиненного жизни или здоровью человека (п. 2 ст. 414 ГК РФ) [1].

Практически любую задолженность по гражданско-правовому договору можно новировать в заемное обязательство (п. 1 ст. 414 и п. 1 ст. 818 ГК РФ) [1]. При этом должник становится заемщиком, а кредитор – заимодавцем.

Например, новировать можно не оплаченную покупателем (заказчиком) задолженность по товарам (работам, услугам). При этом поставщик (исполнитель) становится заимодавцем, а покупатель (заказчик) – заемщиком. После заключения договора новации обязанность по оплате товара (работ, услуг) считается исполненной.

Также можно новировать в заем обязательство поставщика (исполнителя) поставить товар (услугу, работу) в счет полученного аванса. При этом покупатель (заказчик) становится заимодавцем, а поставщик (исполнитель) – заемщиком. После заключения договора новации обязательство по возврату аванса покупателю считается исполненным.

Что касается документального оформления, то новацию обязательства по договору оформляют письменно в виде двустороннего документа (или документов, исходящих от каждой из сторон). Новация не может быть произведена в одностороннем порядке или на основании решения суда. Это следует из пункта 1 статьи 452 Гражданского кодекса РФ [1].

Так как законодательством не установлена форма документа, подтверждающего соглашение о новации, его составляют в произвольной форме. При этом в документе указывают:

- первичное обязательство и размер новации;
- новое обязательство и размер.

В учете должника первоначальное обязательство (как основное, так и дополнительное) нужно перевести со счета, на котором учитывается кредиторская задолженность перед контрагентом (например, со счетов 60, 62 и 76), на счет:

- 66 «Расчеты по краткосрочным кредитам и займам» если заем оформлен на срок менее одного года;
- 67 «Расчеты по долгосрочным кредитам и займам» если заем оформлен на срок более одного года.

Если первичное обязательство новировано в процентный заем, к счету 66 (67) нужно открыть два субсчета, поскольку суммы процентов нужно учесть обособленно, в составе прочих расходов организации (п. 4 ПБУ 15/2008) [2].

Заключение договора новации отражают в учете записью:

Дебет счетов 60 (62, 76)

Кредит счетов 66 (67) субсчет «Расчеты по основному долгу»

- отражено новирование задолженности перед контрагентом в заем.

При этом по процентным займам ежемесячно начисляют проценты:

Дебет счета 91-2

Кредит счета 66 (67) субсчет «Расчеты по процентам»

– начислены проценты по полученному займу.

В учете кредитора в момент заключения договора новации переводят первичную задолженность в состав авансов, выданных за товары (работы, услуги). То есть учитывают ее, например, на счете 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» (76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами») субсчете «Расчеты по авансам выданным»:

Дебет счетов 60 (76) субсчет «Расчеты по авансам выданным»

Кредит счетов 62 (76)

– новирована задолженность контрагента в обязательство по поставке товаров (работ, услуг)

8 апреля 2014г. ООО «Форте» оказало услуги ООО «Антракт» на сумму 21 240 руб. (в т. ч. НДС – 3 240 руб.). В соответствии с договором ООО «Антракт» обязан был оплатить услуги в течение 12 дней (т. е. до 20 апреля включительно). Себестоимость – 12 000 руб.

В учете ООО «Форте» были сделаны записи:

1. Дебет счета 62

Кредит счета 90-1 – 21 240 руб. – отражена выручка от оказания услуг;

2. Дебет счета 90-2

Кредит счета 44 – 12 000 руб. – списана себестоимость оказанных услуг;

3. Дебет счета 90-3

Кредит счета 68 субсчет «Расчеты по НДС» – 3 240 руб. – начислен НДС с оказанных услуг.

21 апреля ООО «Форте» и ООО «Антракт» заключили договор новации. При этом обязательство ООО «Антракт» новировано в обязательство поставки товаров. Таким образом, в учете ООО «Форте» были сделаны следующие записи:

1. Дебет счета 60 субсчет «Расчеты по авансам выданным»

Кредит счета 62 – 21 240 руб. – отражено новирование задолженности по оплате услуг в обязательство поставки товаров;

2. Дебет счета 68 субсчет «Расчеты по НДС»

Кредит счета 76 субсчет «Расчеты по НДС с авансов выданных» – 3 240 руб. – принят к вычету НДС, уплаченный в составе аванса.

Использованные источники:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (ГК РФ) Часть 1 от 30.11.1994 N 51-ФЗ (принят ГД ФС РФ 21.10.1994).

2. Положение по бухгалтерскому учету «Учет расходов по займам и кредитам» (ПБУ 15/2008) (утверждено приказом Минфина России от 06.10.2008 № 107, с изменениями, внесенными приказами Минфина России от 25.10.2010 № 132н, от 08.11.2010 № 144н, от 27.04.2012 № 55н, 06.04.2015 № 57н).

ПРОБЛЕМА МОТИВАЦИИ ТРУДОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФРИЛАНСЕРОВ

Система потребностей каждого человека уникальна. Её специфика во многом влияет на трудовое поведение индивида и его отношение к профессиональной деятельности. Особенностью современного времени является все большее распространение такого явления как фрилансерство. Фрилансер (в переносном значении - вольный художник) – это человек, выполняющий работу без заключения долговременного договора с работодателем, нанимаемый только для выполнения определённого перечня работ внештатный работник [1].

Очевидно, что у фрилансеров система мотивации значительно отличается от системы мотивации штатных сотрудников компании. Поэтому научный интерес представляет анализ этой системы. Под мотивацией понимается создание таких условий, регулирующих трудовые отношения, в рамках которых у работника появляется потребность самоотверженно трудиться, поскольку это для него единственный путь достижения своего оптимума в удовлетворении потребностей [2].

Для выявления особенностей мотивации трудовой деятельности фрилансеров было проведено исследование по методу анкетного опроса («Исследование особенностей мотивации трудовой деятельности»), где респондентам были представлены закрытые вопросы. Исследование проводилось в декабре 2014 г. на официальном сайте фрилансеров [3]. В опросе приняло участие 30 человек от 20 до 40 лет.

Исследование показывает, что большинство фрилансеров относятся к возрастной группе 25-30 лет (19 человек (63,3%)). Далее по количеству идет группа «30-40 лет» - 8 человек (26%) и наименьшим по количеству человек — это группа «от 20-25 лет» (3 человека (10%)). На наш взгляд, подобная возрастная структура объясняется тем, что в возрасте 25-30 лет фрилансеры уже имеют высшее образование и могут работать профессионально над проектами, которые им предлагают работодатели, именно в этом возрасте происходит « стремление личности заявить о себе, достичь успеха, завоевать признание в организации...» [4, 57].

На вопрос «В какой сфере работают фрилансеры» результаты были следующими: основными сферами деятельности являются ИТ и интернет технологии-17 человек (36 %), Маркетинг, Реклама- 6 человек (14%), СМИ, Медиа – 4 человека (13%), Менеджмент/консалтинг – 3 человека (10%).

На вопрос «Где Вам приемлемо работать» ответы были следующие: большинство ответивших респондентов предпочитает работать дома – 20 человека (88%). Лишь в некоторых случаях фрилансеры выбирают кафе – 6

человек (3%), коворкинг-центр - 4 человека (2%). Это может быть связано с тем, что большая часть респондентов проводит за работой в сети от 3 до 8 часов, а многие 9 и более часов в день. Основными устройствами для удаленной работы является ноутбук (89%) и стационарный ПК (11%), что, безусловно, требует определенного уровня комфорта, который может обеспечить только качественный домашний Интернет.

Основными мотивами фрилансеров, побудившими их выбрать свободную занятость, являются: возможность экономить время на разъездах (дорога на работу/ с работы) – 19 человек (63,3%), организовать свой график наиболее эффективно - 15 человек (50%), а также быть более мобильным- 6 человек (20%). Не менее значимым мотивом является и высокий заработок – 15 человек (50%).

Исходя из ответов анкетирования можно выявить, что главным мотивационным толчком деятельности фрилансеров является то, что они сами мотивируют себя за счет свободного графика, заработной платы, работы на себя, возможности выбора интересного проекта и массы других преимуществ, которых нет при прямой работе на работодателя. Также грамотное распределение рабочего времени позволяет фрилансерам заниматься несколькими проектами параллельно, что не может не сказываться положительно на уровне их заработка.

Таким образом, можно сделать вывод что, в современном ритме жизни мегаполиса, все больше людей предпочитают фриланс в качестве основной формы занятости, где человек сам несет ответственность за выбранную им работу и сроки её выполнения. А также выбирает те проекты, которые ему наиболее интересны.

Использованные источники:

1. Управление фрилансерами. Методы и практика организации удаленной работы/ изд:АльпинаПаблицер/ - Добрянский Ф./ 2009 / с. 356
2. Эффективная мотивация персонала при минимальных финансовых затратах/ М.: Вершина/ -Соломиндина Н.В/ 2011/ с.224
3. Фриланс сайт удаленной работы №1. – Режим доступа <https://www.fl.ru>. – 2015. – 9 января.
4. Шерер И. Н. Социально-экономическая трансформация регионального молодежного рынка труда : монография. М. : Зерцало-М, 2011.

*Гергова З.З., к.э.н.
доцент
кафедра «Экономика и финансы»
Кабардино-Балкарский Государственный Университет
Россия, г. Нальчик*

ИНДИКАТИВНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ КАК ЭЛЕМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ

В статье рассматривается индикативное планирование как метод реализации социально-экономической политики государства и инструмент воздействия на процессы ее функционирования. Индикативное планирование является основным методом воздействия на функционирование рыночной экономики. Оно призвано обеспечить решение многих вопросов социально-экономического развития.

Ключевые слова: социально-экономическая система, индикативное управление, индикативное планирование

*Gergova Z. Z., candidate of economic Sciences
Associate Professor of Department "Economy and Finance"
Kabardino-Balkarian State University
Russia, Nalchik*

INDICATIVE PLANNING AS ELEMENT OF SOCIO-ECONOMIC SYSTEMS

The article considers the indicative planning as a method for the implementation of socio - economic policy and an instrument of influence on the processes of its functioning. Indicative planning is the main method of influence on the functioning of a market economy. It is intended to provide a solution to many socio-economic development.

Key words: socio-economic system, indicative management, indicative planning

В связи с переходом к рыночным отношениям и сменой модели развития в РФ проблемы реформации управления региональными социально-экономическими системами носят особо острый характер. Важным элементом управления является планирование. Более того, особое значение приобретает проблема формирования отечественной модели индикативного планирования. Применение индикативного планирования дает возможность эффективного управления как на макроэкономическом, так и на микроэкономическом уровнях.

Процесс управления социально-экономической системой региона должен иметь эффективную организацию, что обеспечит надежность и устойчивость развития, получение преимущества в конкуренции, расширение рынка сбыта, увеличение прибыли по различным результатам деятельности. В качестве методологической основы для этого как раз и выступает так называемая индикативная система управления (индикативное планирование).

Впервые определение планирования очень похожее на то, которое позже стало известно как «индикативное планирование», было предложено К.Ландауэром в книге «Теория национального экономического планирования» (1944 г.). «Планирование можно определить как руководство экономической деятельностью, осуществляемое организациями общества на основе схем, описывающих как на качественном, так и на количественном уровне производственные процессы, которые должны протекать в соответствующий период будущего. Для достижения основной цели планов эти процессы должны быть выбраны и определены таким образом, чтобы обеспечивалось полное использование имеющихся ресурсов и исключались противоречивые требования. Выполнение этих условий создает возможность поддержания устойчивых темпов роста».

К.Ландауэр в своей работе противопоставляет план, «реализуемый принудительно», и план, «принятый в результате всеобщего и свободного обсуждения», подчеркивая, что правительство должно воздействовать на экономическое развитие скорее посредством координации и обеспечения информацией, чем путем директив и распоряжений. Основным средством реализации этого вида планирования должен быть обмен планами и информацией между правительством и предпринимателями. В результате такого обмена должна выявиться «схема экономического роста, включающая в себя те проекты, которые, по мнению правительственных организаций, являются взаимно совместимыми и которым отдается предпочтение перед всеми прочими альтернативами».

В настоящий момент в научной литературе существует несколько подходов к определению понятия «индикативное планирование»:

1) индикативное планирование — это государственное планирование при сохранении самостоятельности предприятий. Данное определение опирается на опыт Китая;

2) индикативное планирование — это информационное ориентирование частных предприятий и стимулирование их к выполнению задач, формулируемых государством. Такой подход широкое распространение получил в Японии;

3) индикативный план содержит обязательные задания для государственных предприятий в форме государственного заказа, лимитов и т.д., а частные предприятия вынуждены подстраиваться под действия государства.

4) индикативный план — это механизм равноправного взаимодействия государственных институтов и хозяйствующих субъектов. Такой вид планирования был характерен для французской практики.

Система индикативного управления характеризуется рядом базисных особенностей. Во-первых, следует отметить рекомендательный характер разрабатываемых программ, проектов или планов в рамках применения программно-целевого подхода. Во-вторых, обязательным условием

изучаемого метода является выявление и обоснование индикаторов, иными словами, укрупнённых, значимых экономических характеристик, указывающих на условия развития, возможные трансформации и зависимости. В-третьих, индикативный подход ориентирует экономические системы на решение тех или иных задач, достижение тех или иных конкретных параметров развития. В-четвертых, индикативное планирование осуществляется чаще всего по приоритетным направлениям развития или выявленным «точкам роста» (предприятия, отрасли, региона, страны). В-пятых, при разработке и реализации макро- и мезо- экономических индикативных программ и проектов необходимо обоснование и применение системы мер государственного регулирования, поддержки и стимулирования (в виде налоговых и кредитных льгот, экспортных квот, таможенных пошлин и др.).

Бюджетирование, программирование, контрактация, государственные закупки на контрактной основе и другие инструменты индикативного планирования одновременно являются, в общем-то, обычными регуляторами экономических процессов. Сущность индикативного мониторинга управления социально-экономической системой региона заключается не только в наблюдении, контроле, сборе, обработке и систематизации важнейших экономических характеристик, но также в выявлении тенденций и прогнозировании ее развития.

Экономический инжиниринг является инструментом, который определяет направления развития самой системы индикативного планирования, рассматриваемой с точки зрения институционально-инновационных изменений во всей экономической системе. Научное предвидение в системе индикативного планирования посредством обозначения ориентиров развития для прогрессивных форм организации экономической жизни на первоначальных стадиях их создания и распространения, позволяет указанным формам оценить собственный потенциал и возможные перспективы роста.

Индикативное управление базируется на выборе целей, выявлении и обосновании индикаторов развития, то есть, их анализе с помощью системы разнообразных методов и приёмов. Иными словами, индикативному планированию предшествует индикативный анализ, как обязательный элемент системы индикативного управления. На этом этапе осуществляется оценка выявленной системы индикаторов и адекватных частных показателей, обоснование лимитирующих факторов и «точек роста».

В послевоенный период индикативные планы получили широкое распространение в таких странах, как Франция, Япония, Германия, Индия и другие. Значительный опыт индикативного планирования накоплен также в Японии, США, Канаде, Китае и ряде других стран. Несмотря на разные подходы к индикативному планированию имеющие место в экономических системах той или иной страны, отечественные и зарубежные исследователи

едины во мнении о том, что в целом индикативное планирование реализует две основные функции: информационно-ориентирующую, по сути выступающую и как мотивационную; координирующую, конституируя равноправное взаимодействие государства и хозяйствующих субъектов (что является результатом реализации принципа паритета интересов).

Гиголаев Г.Ф., к.э.н.

доцент

кафедра «Менеджмент»

Андиева С. Э.

студент 2 курса

ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве

Российской Федерации»

Россия, г. Владикавказ

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В СФЕРЕ ТУРИЗМА НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

Аннотация: В данной статье рассматриваются проблемы малого бизнеса в России на примере туристского бизнеса и его регулирования со стороны государства. Сделан вывод о несоответствии нынешнего уровня развития данного направления предпринимательской деятельности тем возможностям, которые для этого имеются. Пути исправления сложившейся в туристском бизнесе ситуации видятся в оптимизации соотношения рыночных механизмов и государственного регулирования.

Ключевые слова: малое предпринимательство, туристский бизнес, государственное регулирование

В современных условиях глобализации рынков становится ещё более очевидным, что уровень развития малого бизнеса в России значительно отстает от развитых стран и не соответствует потенциалу страны. Согласно международным рейтингам последних лет по уровню развития сферы туризма Россия занимает места в шестом десятке, хотя наша страна входит в первую пятерку по числу объектов всемирного природного наследия и в первую десятку - по объектам всемирного культурного наследия. Между тем, туристский бизнес - это одно из направлений малого предпринимательства, где не требуется значительных капиталовложений как, а экономический эффект от вложений достаточно велик.

Поэтому неоправданно то, что имеющийся туристский потенциал используется из года в год недостаточно эффективно. Вот, например, какой была динамика численности иностранных граждан, посетивших Республику Северная Осетия - Алания (таблица 1).

Таблица 1

Численность иностранных граждан, размещенных в коллективных средствах размещения по Северо-Кавказскому федеральному округу, тыс.единиц

	2009г.	2010г.	2011г.	2012г.	2013г.
Северо-Кавказский федеральный округ	35,7	37,0	28,7	31,1	36,0
Республика Дагестан	0,1	0,04	0,02	0,4	1,0
Республика Ингушетия	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2
Кабардино-Балкарская Республика	3,2	3,5	0,8	2,2	1,7
Карачаево-Черкесская Республика	0,3	1,8	3,6	3,7	2,0
Республика Северная Осетия - Алания	2,9	1,7	1,7	1,7	0,6
Чеченская Республика	-	0,03	0,2	-	1,2
Ставропольский край	29,1	29,9	22,2	22,9	29,2

Источник: russiatourism.ru.

Даже на общем фоне РСО-Алания «отличается» в худшую сторону.

В условиях экономических санкций, когда деловые связи, как правило, разрушаются, а не формируются, поток въезжающих в наш регион иностранцев, а вместе с ними и валютных поступлений, сократится ещё значительнее.

Новые проблемы российского турбизнеса накладываются на старые. По мнению экспертов, к числу «традиционных» проблем отечественного малого бизнеса в туристической сфере относятся:

- низкий уровень благоустройства туристических городов и их исторических центров;
- плохое состояние дорог и придорожного сервиса;
- низкий уровень безопасности в туристических городах, особенно в вечернее и ночное время;
- недостаточное информационное обеспечение туристов (отсутствие указателей, схем проезда или прохода и пр.);
- слабое продвижение регионов и их туристических ресурсов в России и за рубежом;
- неудовлетворительное состояние памятников культуры;
- недостаточная координация деятельности государственного и коммерческого секторов сферы культурно-познавательного туризма;
- сохраняющиеся проблемы, связанные с налоговым администрированием;
- трудности с заключением договоров аренды в объектах культурного наследия и пр. [4]

Невооруженным глазом видно, что большинство проблем отечественного малого бизнеса в сфере туризма, так или иначе, связаны с

государственным регулированием.

Государственное регулирование в туризме — это использование комплекса способов и методов регулирования, установление общеобязательных требований и процедур с целью обеспечения порядка управления в области туризма, безопасности, равенства участников туристских отношений, основ честной конкуренции, прав и свобод граждан.

Следует отметить, что для выполнения своих функций государственная структура в области туризма должна устанавливать отношения с министерствами экономики, финансов, торговли, культуры, образования, сельского хозяйства, транспорта и т.п.

Рассмотрим ряд механизмов государственного регулирования малого предпринимательства более детально.

Итак, нормативно - правовое обеспечение развития предпринимательства осуществляется по трем основным направлениям:

- 1) законодательное обеспечение;
- 2) нормативное регулирование;
- 3) административное регулирование.

В состав законодательного обеспечения входит система законодательных актов по предпринимательской деятельности.

К нормативному регулированию относится система нормативов, регулирующих качественное состояние предприятий

К административному регулированию относится система административных средств (разрешений, запретов, принуждений), среди которых основными инструментами является государственная регистрация предприятия, лицензирование, сертификация и стандартизация.

Механизм поддержки субъектов малого предпринимательства, в частности организационно-экономический механизм, формируется на основе эффективного использования организационных, функциональных, правовых, информационных, экологических, административных, финансовых, образовательных рычагов. К организационным рычагам поддержки субъектов малого предпринимательства относятся субъекты и объекты управления, а также информационные, финансовые, ресурсные потоки между ними. [1]

Реализация государственной поддержки малого бизнеса осуществляется на основе организационной и функциональной инфраструктуры, так как организационно-экономический механизм - набор косвенных инструментов управления развитием бизнеса.

Экономическое содержание государственной поддержки состоит в разработке и реализации системы государственных программ содействия развитию малого предпринимательства, выполняемых центральной или местными властями, общественными (некоммерческими) структурами или частными организациями, которым для этой цели предоставляются государственные субсидии.

Таким образом, эффективность системы туризма во многом определяет оптимальное соотношение рыночных механизмов и государственного регулирования и государственной поддержки. Идеальной формулы, которая дала бы возможность государству создать оптимальную структуру управления туристской сферой, не существует. Но в целом уровень управления туризмом зависит от того, насколько государственное регулирование способствует или препятствует развитию внутренних механизмов рынка туристских услуг.

Использованные источники:

1. О государственной поддержке малого и среднего предпринимательства: Федеральный закон от 14 июня 1995г. №88-ФЗ.
2. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации: Федеральный закон от 24 июля 2007г. №207-ФЗ.
3. Жураковский А.С. Основы регулирования малого предпринимательства в России // Вестник ТГУ. – 2012. – №2. – С.157–160.
4. <http://www.bibliofond.ru/>
5. <http://www.russiatourism.ru/>

*Голобородько А.А.
студент 1го курса
Маханько Г.В., д.э.н.
профессор*

*Кубанский государственный аграрный университет
Россия, г. Краснодар*

**ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ
ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ**

Аннотация: В статье рассматривается государственная поддержка сельскохозяйственным товаропроизводителям .

Ключевые слова: государственная поддержка, экономика, сельскохозяйственные товаропроизводители.

Государственная поддержка в современных условиях хозяйствования является объективной необходимостью. Сельское хозяйство из-за своих особенностей, таких как зависимость от природных факторов, сезонности, технологической отсталости, не может возместить самостоятельно вложения капитала для сохранения плодородия земель, воспроизводства поголовья животных, другие. Рынок производства сельхозпродукции не является самодостаточным и не может существовать без государственной поддержки.

Государственная поддержка – это система мер финансового, экономического и управленческого воздействия, обеспечивающая эффективное функционирование сельского хозяйства. Влияние государства на развитие агропромышленного комплекса осуществляется через множество инструментов. К их числу относятся все формы бюджетных

расходов, предусмотренных бюджетами различных уровней. [1]

Основные виды государственной поддержки, действующие на территории РФ:

- субсидии (гранты) на открытие собственного дела, до 300 000 рублей;
- субсидирование процентной ставки по кредитам, полученными субъектами малого и среднего бизнеса в кредитных организациях РФ, в размере ставки рефинансирования ЦБ (8%). Иными словами, если предприниматель взял кредит под 20% годовых и получил государственную поддержку, то 8% переплаты по кредиту ему будет компенсировать государство. Таким образом, размер переплаты по кредиту составит всего 12%;

- субсидирование первого взноса по договорам лизинга до 30%, но не более 1 млн. рублей;

- предоставление субсидии начинающим фермерам (КФХ) до 1,5 млн. рублей в рамках федеральной программы развития сельского хозяйства РФ на 2012 – 2014гг.;

- предоставление займов субъектам малого и среднего бизнеса до 1 млн. рублей под 8% годовых, на срок не более 1 года;

- субсидии субъектам малого и среднего предпринимательства до 1 млн. рублей в целях компенсации затрат на приобретение оборудования по производству теплоэнергии и электроэнергии путём использования альтернативных источников, например пеллет и пеллетных котлов;

- поддержка экспортно-ориентированных субъектов малого и среднего бизнеса (хотя она и не является финансовой). В рамках данной поддержки вам постараются помочь в поиске иностранных партнеров для заключения договоров экспорта и импорта продукции. [3]

Для поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей Правительство утвердило специальную государственную программу. «Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы» предусматривает комплексное развитие всех отраслей и подотраслей, сфер деятельности агропромышленного комплекса с учетом членства России во Всемирной торговой организации, ее участие в региональных объединениях на экономическом пространстве СНГ.

Запланированный объем поддержки составляет 2,28 триллиона рублей. Из федерального бюджета в сельское хозяйство планируется вложить 1,51 триллиона рублей, 770 млрд.рублей должны вложить регионы.

В принятой программе 6 подпрограмм, предусматривающих развитие переработки и реализации растениеводческой и животноводческой продукции; также развитие мясного скотоводства, запланирована поддержка малых форм хозяйствования, техническая и технологическая модернизация и обеспечение реализации самой госпрограммы. Также в документе предусмотрено финансирование 4 федеральных целевых программ, которые

предполагают социальное развитие села, устойчивое развитие сельских территорий на 2014-2017 годы и на период до 2020 года, развитие плодородия и мелиорации сельскохозяйственных земель России до 2020 года. [2]

Почти 2,3 триллиона рублей господдержки распределены по годам (см. Рисунок 1) и направлениям.

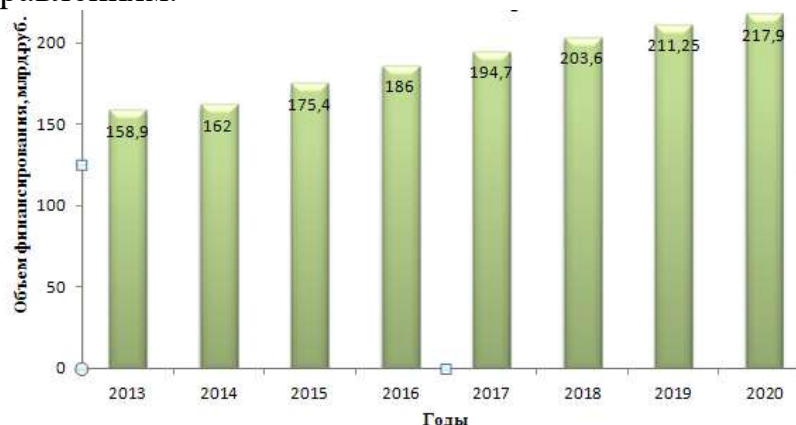


Рисунок 1 – Финансирование госпрограммы развития сельского хозяйства на 2013-2020 годы из Федеральнoнго бюджета

Об эффективности программы будут судить в 2020 году. Но уже сейчас, по данным отчетного (прошлого) года можно судить о результатах государственной программы.

Реализация Государственной программы проходила в изменяющихся экономических условиях, связанных как с вступлением России в ВТО и развитием интеграционных процессов в рамках Евразийского экономического пространства (с 2015 г. – Евразийский экономический союз), так и принятием в 2014 г. санкций в отношении России и ответных мер в части импорта продовольствия из ряда западных стран (США, страны Евросоюза, Канада, Австралия и Норвегия), что потребовало ее корректировки в конце 2014 г.

В целом темп прироста продукции сельского хозяйства в 2014 г. по отношению к её уровню в 2013 г. составил 3,7% и существенно опережал этот показатель по ВВП страны (100,6%). При этом продукция растениеводства возросла соответственно на 5%, главным образом за счёт увеличения валового сбора зерна, продукция животноводства – на 2,1%, в основном благодаря наращиванию производства мяса свиней (на 4,7%) и мяса птицы (на 6,7%). Как в целом по сельскому хозяйству, так и по растениеводству и животноводству были превышены целевые показатели, намеченные Государственной программой на отчётный год.

Благодаря росту продукции сельского хозяйства, а в последние месяцы и сокращению импорта отдельных видов продовольственных товаров выше, чем в предыдущие годы сложился индекс производства пищевых продуктов (включая напитки), достигнув 103,3% при целевом показателе 103,1%. [2]

В 2014 году в рамках подпрограммы «Развитие подотрасли растениеводства, переработки и реализации продукции растениеводства» удалось увеличить производство зерна до 95 млн.тонн, льноволокна – до 54,7 тыс., сахарной свеклы – до 36,3 млн.тонн, картофеля – до 31 млн.тонн.. Производство из зерна, овощных и других растительных культур и смесей увеличилось до 10,06 млн.тонн, крупы – до 1,34 млн.тонн, хлебобулочных изделий – 0,11 млн.тонн, масла подсолнечного нерафинированного и его фракций – до 3 млн.тонн. в целом продукции растениеводства произведено на сумму более 2,156 трлн.рублей, что составляет 115,8% к уровню предыдущего года. (1,8 трлн.рублей).

С помощью мероприятий, предусмотренных подпрограммой «Развитие подотрасли животноводства, переработки и реализации продукции животноводства», уже удалось увеличить производство скота и птицы на убой до 12 млн.тонн, молока – до 32,9 млн.тонн, сыров и сырных продуктов – до 522 тыс.тонн, масла сливочного – до 264 тыс.тонн. удельный вес отечественной продукции в общем объеме по молоку и молочным продуктам возрос до 81%, по мясу и мясопродуктам – до 78,9%.

Благодаря подпрограмме «Поддержка малых форм хозяйствования» удалось увеличить медленный, но стабильный рост производства сельскохозяйственной продукции. В 2014 г. в крестьянских (фермерских) хозяйствах произведено 26,6 млн.тонн зерна, или 25,4% объема производства в целом по стране; 2,6 млн.тонн подсолнечника, или 29,4%. Валовый сбор картофеля составил 25,3 млн.тонн (80,2%), овощей – 10,8 млн.тонн (69,2% общероссийского производства). Малыми крестьянскими (фермерскими) и личными подсобными хозяйствами произведено 53% молока, 30,7% скота и птицы на убой. [2]

Повышению объемов сельхозпродукции способствует рост продуктивности за счет совершенствования технологии производства, благодаря государственной подпрограмме «Техническая и технологическая модернизация, инновационное развитие».

Следует отметить, что в целом результаты государственной программы на сегодняшний день положительные; повысилась эффективность и конкурентоспособность отечественной сельхозпродукции; успешно создается благоприятная экономическая среда по привлечению инвестиций; выход агропромышленного комплекса России на лидирующие позиции в области сельскохозяйственной биотехнологии. К 2020 году можно будет судить о результатах программы, пока Правительство делает все возможные инвестиции в сельское хозяйство страны, которые помогают укреплять АПК, помогать отечественному товаропроизводителю улучшать качество продукции, увеличивать объемы продукции, обеспечивать условия жизнедеятельности на приемлемом уровне.

Использованные источники:

1. Волкова М.А. Оценка эффективности механизма государственного

управления экономикой региона в сфере поддержки малого бизнеса [текст]:учебник / М.А. Волкова / 2009. С. 438-442.

2. Министерство сельского хозяйства Российской Федерации: [Электронный ресурс] URL: <http://www.mcsx.ru> (Дата обращения: 21.09.2015)

3.Федеральный закон от 29.12.2006 N 264-ФЗ "О развитии сельского хозяйства"

*Гриценко В.С., к.социол.н.
доцент*

Попова К.А.

ФГБОУ ВПО «Волгоградский государственный социально-педагогический университет»

**АНАЛИЗ СТИМУЛИРОВАНИЯ СОВРЕМЕННЫХ СТУДЕНТОВ
 ГИБКИМ РАБОЧИМ ВРЕМЕНЕМ
(НА ПРИМЕРЕ СТУДЕНТОВ ФАКУЛЬТЕТА ЭКОНОМИКИ И
УПРАВЛЕНИЯ ВГСПУ)**

Под гибким графиком обычно понимают форму организации рабочего времени, где работник может самостоятельно определять часы работы. Также гибкий график устанавливается по соглашению обеих сторон трудового договора, то есть со стороны работодателя и работника [ч.1 ст.102 ТК РФ].

В настоящее время современные студенты все чаще начинают свою трудовую деятельность, еще учась на последних курсах. Одним из основных требований при совмещении учебной и трудовой деятельности является гибкий рабочий график, подразумевающий возможность работника выбирать время выполнения трудового задания. «Для решения проблем комплектования кадрами предприятий являются мини-ярмарки...»[2. 162].

Поэтому для выявления потребности у студентов в гибком рабочем времени, был использован такой метод, как анкетирование. В ходе исследования была использована «Анкета для анализа стимулирующих факторов и потребностей у студентов». В данной анкете студентам было предложено ответить на вопросы и выбрать один из перечисленных ответов. [3].

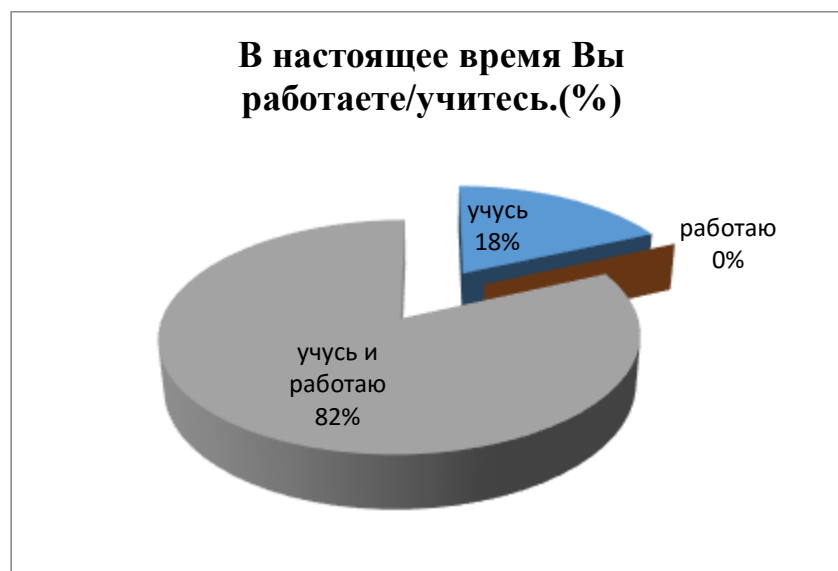
Исследование проводилось в ноябре 2014 года. В ходе исследования было опрошено 11 студентов факультета экономики и управления группы УПБ-41 ФГБОУ ВПО «Волгоградского Государственного Социально-Педагогического университета». На рисунке 1 представлено распределение респондентов по половому признаку (см. рис.1).

Рисунок 1



Анализ результатов исследования показал, что большинство студентов выпускного курса совмещают учебу с работой (82% респондентов). (см.рис.2).

Рисунок 2



На вопрос: «Работаете ли Вы по специальности?» все респонденты ответили: «Нет» -9 человек (82%).

Далее на вопрос «Устраивает ли Вас график работы?» ответы были следующими: для большинства респондентов график работы является удобным для совмещения, потому что это позволяет сбалансировать трудовую и учебную деятельность вместе и не пропускать занятия в университете.

На вопрос: «Есть ли у Вас возможность успешно совмещать работу с учебой?» все респонденты (82% всех опрошенных и 100% работающих студентов) ответили «Да».

На вопрос о том каковы плюсы и минусы гибкого графика работы, ответы были разнообразными, но большинство респондентов выделили

больше плюсов. Среди них, такие как:

- возможность совмещения работы и учебы;
- наличие времени не только работать и учиться, а также отдыхать и заниматься любимыми делами;
- возможность учиться планированию и т.п.

В ходе проведения исследования потребности студентов в гибком рабочем времени, были сделаны следующие выводы:

1. Гибкий график работы для студентов необходим, потому что это позволяет управлять своим временем наиболее эффективно.
2. Гибкий график помогает студентам сбалансировать время, выделяемое на работу и личную жизнь.

Таким образом, на основании проведенного исследования и полученных результатов, можно сделать вывод, что современным студентам необходим гибкий график работы, потому что это наилучший способ совмещать все сферы жизни. Также студент учится распределять свое время и правильно его организовать на весь день.

Использованные источники:

1. Ч.1.ст 102./Глава 16/ Режим рабочего времени/Трудовой Кодекс РФ/ 2014г
2. Шерер И. Н. Социально-экономическая трансформация регионального молодежного рынка труда: монография. М.: Зерцало-М, 2011.
3. Сайт Трудового Кодекса РФ - режим доступа: <http://www.trudkod.ru/chast-3/razdel-4/glava-16/st-102-tk-rf/> - 2014. – 23 ноября. – Заглавие с экрана.

*Давыдов Д.Г.
студент 2 курс
«Финансово-экономический институт»
СВФУ им. М.К. Аммосова
Россия, г. Якутск*

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ БАНКОВ РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ) И ТЕНДЕНЦИИ СОКРАЩЕНИЯ БАНКОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Количество банков в России за последние годы постоянно снижается. Это подтверждает заключения экспертов, о том, что в ближайшие годы в России останется около 500 - 600 банков. Действительно, прогнозы аналитиков по количеству банков вполне реальны. Чтобы убедиться в этом, стоит посмотреть на таблицу:

	Количество действующих банков и не банковских кредитных организаций России	На 01.01.2010г.	На 01.01.2015г.
1	Центральный федеральный округ	598	504
2	Северо-Западный федеральный округ	75	64
3	Южный федеральный округ	113	43
4	Северо-Кавказский федеральный округ	-	28
5	Приволжский федеральный округ	125	92
6	Уральский федеральный округ	54	35
7	Сибирский федеральный округ	62	44
8	Дальневосточный федеральный округ	31	22
9	Крымский федеральный округ	-	2
итого	По Российской Федерации	1058	834

В соответствии с данными Центрального Банка РФ по состоянию на 01.01.2015 года количество коммерческих банков в России составляет – 834. Если сравнить с 2010 годом, то количество банков сократилось на 21,17%, что самое неприятное - сокращение банков практически по всем Федеральным округам. Если так пойдет и дальше, то региональные банки в ближайшее время просто могут исчезнуть.

Региональные банки играют важную роль в развитии экономики региона в целом. На сегодняшний день региональные банки, но и вся банковская система испытывает трудности. В проекте «Основных направлений денежно-кредитной политики на 2016–2018 гг.», разработанном Центральным банком РФ, введенные против России санкции названы в числе главных факторов, которые будут препятствовать росту российской экономики в период 2016-2018 гг. — оцениваемые темпы годового роста от 0 до -0,6% в сравнении с ожиданиями МВФ, что мировая экономика в этот период будет расти: среднегодовой темп её роста в 2014–2018 гг. составит 3,6%.

По данным Центрального Банка РФ в Республике Саха (Якутия)

зарегистрировано на 01.01.2015 года 17 единиц коммерческих организаций и их филиалы, а на 01.09.2015 года их численность сократилось на 5 единиц и стало 12 коммерческих банков и их филиалов. Процессы слияния, поглощения или закрытия банков идут по всей России, но после поднятия Банком России планки по минимальной величине уставного капитала - количество таких процессов резко увеличится. Кроме того, банки закрываются и принудительно, в связи с нарушениями законов. Так, например:

1. 04.09.2015 года Центральный Банк РФ сообщил о том, что начата процедура реорганизации АО «Нерюнгрибанк» путем присоединения к АО «Углеметбанк».

2. 10.07.2015 года АБ «Алданзолотобанк» АО сообщил о ликвидации связи с отзывом лицензии Центральным Банком РФ. Причиной отзыва лицензии - неисполнение банком федеральных законов и нормативных актов.

Таким образом, в Республике Саха (Якутия) остались на плаву только два региональных банка, которые имеют центральный офис в данной республике. А именно: Банк «Таатта» АО и АКБ «Алмазэргиэнбанк» АО.

По данным отчета кредитных организаций о финансовых результатах по состоянию на 01 октября 2015 года Банк «Таатта» АО: доходы составили 9928820 тыс. руб., расходы – 9896101 тыс. руб., прибыль после налогообложения составил 32719 тыс. руб. В 01 октября 2014 году было выдано кредитов физическим лицам – 107836 тыс. руб., а в 2015 году аналогичного периода было выдано физическим лицам – 113261 тыс. руб. В 2015 году не смотря на сложное экономическое положение, Банк «Таатта» АО продемонстрировал, пусть не значительное но рост по выдаче кредитов физическим лицам на 5425 тыс. руб. или на 5,03 %.

Согласно отчета о финансовых результатах на 01 октября 2015 года АКБ «Алмазэргиэнбанк» АО доходы составили 6128040 тыс. руб., а расходы - 6270604 тыс. руб. и прибыль равняется 142564 тыс. рублей. По состоянию на 01.10.2015 года всего было предоставлено кредитов на сумму – 1719651 тыс. руб., из них: физическим лицам – 694902 тыс. руб., негосударственным коммерческим организациям – 713701 тыс. руб., индивидуальным предпринимателям - 173544 тыс. руб. По сравнению с прошлогодними показателями на 01 октября 2014 года наблюдается рост на – 25,35%.

Анализ деятельности двух банков Республики Саха (Якутия) показывает рост в предоставлении кредитов, что может быть связано с сокращением количество банков и филиалов в республике, так же рядом преимуществ:

- близость к клиентуре;
- более высокие процентные ставки что обеспечивает высокую прибыль банка;
- более оперативное оформление сделок;

- более оперативный процесс принятия решений;
- более заинтересованность в предоставлении кредитов физическим лицам и др.

Не смотря на отмеченные преимущества региональных банков на местах, им достаточно трудно конкурировать с более крупными банками. За последние годы наблюдается достаточно высокий показатель поглощения мелких банков более крупными.

Региональные банки имеют собственную нишу поддерживая малый и средний бизнес, кредитую местное население. Поэтому со стороны правительства должна быть поддержка и оптимизация регионального банковского сектора. Это способствовало бы увеличению капитала банка и банковских продуктов.

Материал подготовлен с учетом использования данных ЦБ РФ о количестве банков, данные отчетов кредитных организаций о финансовых результатах и данные о отзыве лицензий.

*Денисович Е.В.
главный специалист (юристконсульт)
ОГБУ «Хозяйственное управление
Администрации Смоленской области»
Россия, г. Смоленск*

ВНЕШНИЙ ФИНАНСОВЫЙ КОНТРОЛЬ В РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Аннотация. В статье приводится аргументация значимости внешнего финансового контроля в управлении региональной экономикой, приводятся примеры его осуществления в некоторых областях Центрального федерального округа, обозначаются проблемы, связанные с принятием управленческих решений по результатам проверок; определяются факторы влияния контроля на бюджетный процесс в субъекте Российской Федерации.

Ключевые слова: региональная экономика, бюджетный процесс, внешний финансовый контроль, руководящие принципы контроля, контрольно-счетные органы, контрольные мероприятия, противоправные действия.

Средства национального и регионального бюджетов – весьма значительная составляющая национальной и региональной экономики. Бюджет служит предпосылкой и финансовой базой функционирования и осуществления государственными и региональными органами власти их управленческих функций. За счет средств бюджета формируется часть доходов населения, приобретаются крупные объемы продукции, создаются государственные резервы, содержится армия, полиция и т.д. Через бюджет проходят значительные финансовые потоки, он непосредственно влияет на формирование экономических показателей. Распределение, рациональное и эффективное использование таких ресурсов невозможно без надлежащей

системы финансового контроля.

Одним из важнейших направлений финансового контроля является то, что он обеспечивает присмотр за использованием фондов денежных средств регионального и национального бюджетов в соответствии с их (фондов денежных средств) целевым предназначением, выявляет пути для повышения эффективности бюджетного процесса. Еще Лимской декларацией руководящих принципов контроля (Принята IX Конгрессом Международной организации высших органов финансового контроля (ИНТОСАИ) в г. Лиме (Республика Перу) в 1977 году) установлено, что контроль - не самоцель, а неотъемлемая часть системы регулирования, целью которой является вскрытие отклонений от принятых стандартов и нарушений принципов, законности, эффективности и экономии расходования материальных ресурсов на возможно более ранней стадии с тем, чтобы иметь возможность принять корректирующие меры, в отдельных случаях, привлечь виновных к ответственности, получить компенсацию за причиненный ущерб или осуществить мероприятия по предотвращению или сокращению таких нарушений в будущем. Там же указывается, что важна не только проверка законности и правильности распределения финансовых средств и ведения бухгалтерских счетов, но и контроль, который направлен на проверку того, насколько эффективно и экономно расходуются государственные средства. Такой контроль влияет как на специфические аспекты управления, так и на всю управленческую деятельность, в том числе организационную и административную ее составляющие.

На региональном уровне внешний финансовый контроль осуществляют контрольно-счетные органы субъектов Российской Федерации и муниципальных образований, созданные законодательным (представительным) органом государственной власти субъекта Российской Федерации или, соответственно, представительным органом муниципального образования на основании Федерального закона Российской Федерации от 7 февраля 2011 г. N 6-ФЗ "Об общих принципах организации и деятельности контрольно-счетных органов субъектов Российской Федерации и муниципальных образований". Статья 19 названного Федерального закона обязует контрольно-счетные органы ежегодно подготавливать отчеты о своей деятельности, которые направляются на рассмотрение в законодательные (представительные) органы, а затем опубликовываются в средствах массовой информации или размещаются в сети Интернет. Рассмотрим результаты внешнего финансового контроля, производимого в форме проверок контрольно-счетными палатами трех областей Центрального федерального округа Российской Федерации: Смоленской, Орловской и Курской за 2012 – 2014 годы.

Контрольно-счетной палатой Смоленской области за 2012 год было проведено 36 проверок, за 2013 год – 37 проверок, за 2014 год – 28 проверок.

Проверками охвачено объектов на сумму (средства областного бюджета и местных бюджетов): в 2012 году – 6 420 636,4 тыс. руб.; в 2013 году – 5 523 941,0 тыс. руб.; в 2014 году – 1 866 234,0 тыс. руб. Выявлено нарушений: в 2012 году на сумму 456 904,8 тыс. руб., в 2013 году на сумму 1 561 660,4 тыс. руб., в 2014 году – 1 976 248,3 (в указанную сумму нарушений входит сумма нарушений, связанных с организацией учета имущества, находящегося в муниципальной собственности).

Контрольно-счетной палатой Орловской области проведено проверок: за 2012 год – 12, за 2013 – 19, за 2014 – 25. Объем проверенных в ходе проведения контрольных мероприятий средств составил за 2012 год – 1 260,4 млн рублей, за 2013 – 5 047,2 млн рублей, за 2014 – 6 380,1 млн. рублей. Выявлено нарушений: за 2012 год – на общую сумму 410,2 млн рублей, в том числе нецелевое использование на сумму 1,4 млн рублей, неэффективное использование – 7,0 млн рублей; за 2013 год – нарушения на общую сумму 482,7 млн рублей, в том числе нецелевое использование на сумму 0,661 млн рублей, неэффективное использование – 22,1 млн рублей, за 2014 год – нарушения на общую сумму 2 541,9 млн рублей, в том числе нецелевое использование на сумму 10,5 млн рублей, неэффективное использование – 9,2 млн рублей.

Контрольно-счетной палатой Курской области за 2012 год проведено 33 контрольных мероприятия, за 2013 год – 37, за 2014 – 37. Объем проверенных средств составил: за 2012 год – 15 033 720,9 тыс. руб., за 2013 – 6 477 311,4 тыс. руб. Выявлено нарушений: за 2012 год на общую сумму 2 659 277,3 тыс. руб., за 2013 год – 918 423,3 тыс. руб., за 2014 год – 1 057 ,5 млн. рублей, установлены нарушения порядка управления и распоряжения государственной собственностью на общую сумму 3 023,3 млн. рублей.

При выявлении нарушений, допущенных объектами государственного финансового контроля, имеющих признаки противоправного деяния, контрольно-счетные органы передают материалы проверки в правоохранительные органы. Например, по результатам проверки финансово-хозяйственной деятельности смоленского областного государственного бюджетного образовательного учреждения начального профессионального образования «Профессиональное училище № 32 г. Ельни» и смоленского областного государственного бюджетного образовательного учреждения среднего профессионального образования «Ельнинский сельскохозяйственный техникум», проведенной Контрольно-счетной палатой Смоленской области в 2013-2014 г.г., выявлено нарушений на общую сумму 2 179,7 тыс. рублей, из них: 622,7 тыс. рублей – недостача основных средств; 1 198,9 тыс. рублей – незаконные и необоснованные выплаты. Прокуратурой Ельнинского района Смоленской области рассмотрен отчет о результатах указанного контрольного мероприятия. По фактам недостачи основных средств органами внутренних дел проводятся процессуальные проверки, о результатах которых информация в открытом

режиме отсутствует.

В июне 2014 года завершена проверка эффективности и целевого использования средств субсидий для софинансирования расходов бюджетов муниципальных образований Смоленской области, выделенных из областного бюджета в 2011-2013 годах муниципальному образованию «Демидовский район» Смоленской области и муниципальному образованию Демидовское городское поселение Демидовского района Смоленской области в рамках реализации долгосрочной областной целевой программы «Энергосбережение и повышение энергетической эффективности в Смоленской области» на 2010-2020 годы, утвержденной постановлением Администрации Смоленской области от 29 июля 2010 года № 445. Объем проверенных средств: 69 198,7 тыс. рублей, в том числе средства местных бюджетов – 6358,1 тыс. рублей. В ходе контрольного мероприятия выявлено (помимо прочих нарушений): хищение бюджетных средств в сумме 583,7 тыс. рублей. Материал контрольного мероприятия был направлен в Прокуратуру Смоленской области. Прокуратурой области материалы рассмотрены и принято решение: по факту хищения средств бюджета акт проверки с материалами направить в отдел полиции по Демидовскому району для организации проверки в порядке ст.ст.144-145 УПК РФ. В настоящее время о принятом процессуальном решении информация в открытом режиме отсутствует.

Из представленных данных следует, что финансовая дисциплина получателей бюджетных средств не только переходит правовые границы возможного, но и напрямую противоречит стратегии экономического развития региона, его стабильному экономическому функционированию и эффективному развитию. Поэтому роль проводимых финансовых проверок не должна снижаться, их результаты должны быть основой принятия управленческих решений законодательной и исполнительной власти, а также предметом дискуссий политической, научной и деловой общественности, заинтересованной в развитии региона. К сожалению, на сегодняшний день остается проблемой механизм системного информирования общественности о состоянии бюджетного процесса, открытия информации об итогах рассмотрения материалов контрольных мероприятий в правоохранительных органах.

*Джагинова Л.Р.
студент 3 курса
Джагинова И.Р.
студент 3 курса
Экономический факультет
Донской государственный аграрный университет
Россия, п. Персиановский
Кубарь М.А.
старший преподаватель
кафедра «бухгалтерского учета и финансов»*

СУЩНОСТЬ ДЕФИНИЦИИ «АУДИТ» СОГЛАСНО РОССИЙСКОЙ И МЕЖДУНАРОДНОЙ ПРАКТИКЕ

В статье рассматриваются теоретические аспекты понятия «аудит» по мнению отечественных и зарубежных ученых.

***Ключевые слова:** аудит, аудиторская деятельность, сущность, бухгалтерская финансовая отчетность.*

SUMMARY OF THE DEFINITION "audit" according to Russian and international practice

The article deals with theoretical aspects of the concept of "audit" according to domestic and foreign scientists.

***Keywords:** audit, auditing activities, the essence, the accounting financial statements.*

В современных условиях одним из основных и эффективных видов контроля финансово-хозяйственной деятельности экономических субъектов является аудит. Аудит способствует осуществлению всех фактов хозяйственной жизни в соответствии с действующим законодательством, что предупреждает злоупотребления, организует рациональное использование имущества предприятия [4, с. 209-214].

Целью аудита признается анализ эффективности достижения организацией ее целей, разработка рекомендаций по повышению эффективности, что в данный момент времени является главной задачей для многих фирм.

При проведении аудиторской проверки аудитору необходимо приложить все усилия для выражения объективного мнения, а также свести к минимуму вероятности своей ошибки [3, с. 248-251].

Сущность дефиниции «аудит» в широком смысле слова является процедурой независимой оценки деятельности организации, системы, процесса, проекта или продукта. В большинстве случаев употребление данного термина применительно к проверке бухгалтерской (финансовой) отчетности аудируемого лица в целях формулирования мнения о достоверности такой отчетности.

Следует обратить внимание, что практика международного аудита

развивалась в такой ситуации как конкурентная борьба. В связи, с чем это сопровождалось огромным количеством исследований и публичных дискуссий. В итоге к современному этапу образовалась устойчивая мировая и правовая аудиторская основа, более детально изучена организация аудита, а также опубликовано множество методических материалов для деятельности аудитора.

Д. Рой отмечает, что аудит первоначально представлял собой проверку и удостоверение в истинности бухгалтерской отчетности и прочих документов. В дальнейшем аудит приобрел форму системно-ориентированного, также практикующие аудиторы-профессионалы наиболее внимательно начали исследовать взаимоотношения между исполнителями бизнеса своих клиентов и организаторами. Рассматривая современный аудит, то стоит обратить внимание, что на сегодняшний день деятельность аудитора базируется на риске. В процессе деятельности аудиторов могут быть применены позитивные стороны не только подтверждающего и системно-ориентированного аудита, но даже аудита, который базируется, в основном на статистических либо нестатистических выборочных исследованиях[6, с.79].

Американский институт дипломированных общественных бухгалтеров (AICPA) отмечает, что аудит это независимое рассмотрение специально назначенным аудитором финансовых отчетов компаний и выражение мнения о них при соблюдении общепринятых бухгалтерских принципов[2, с.9].

Следует отметить, что в международной практике аудит достаточно развит и широко применяется во всех сферах деятельности. Рассматривая российскую практику, необходимо заметить, что независимый контроль для нашей страны сравнительно новое направление. В России аудит стал необходим с началом рыночных преобразований, когда возникла потребность в достоверной, объективной и качественной информации о финансово-хозяйственной деятельности организаций принятия решений для его управления.

На сегодняшний день аудиторская деятельность в РФ выполняется в соответствии с Федеральным законом от 30 декабря 2008г. № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности» и другими нормативно-правовыми актами.

Профессора В.П. Суйц и А.Д. Шермет считают, что аудит – это независимый анализ финансовых отчетов организации специально назначенным аудитором, который высказывает мнения о них при выполнении правил, установленных законом [9,с.448].

Ученые Т.А. Дубровина и А.Н. Ахметбекова считают, что «аудит - это лицензируемая предпринимательская деятельность аттестованных независимых юридических лиц (аудиторских компаний и отдельных аудиторов) – законных участников экономической деятельности, направленная на подтверждение достоверности бухгалтерской, налоговой и финансовой отчетности...»[1,с.18]. Представленное определение заметно сужает границы

понятия аудита, отображая его как лицензируемую предпринимательскую деятельность. К тому же, замечание, ссылающееся на независимость аудиторов, представляется нам совершенно справедливым.

В.И. Подольский, Л.В. Сотникова и А.А. Савин утверждают, что аудит – независимая экспертиза состояния бухгалтерского учета и баланса, финансовых отчетов», а в последующем учебном пособии они отмечают, что «аудит – предпринимательская деятельность по независимой проверке бухгалтерского учета и БФО организаций и индивидуальных предпринимателей»[7,с.605].

Наиболее обширно объясняет Лапин Е. понятие «аудит». Его мнение заключается в том, что «аудит – предпринимательская аудиторская деятельность (аудиторских организаций), которая реализует независимые вневедомственные проверки БФО, платежно-расчетной документации, налоговых деклараций и прочих финансовых обязательств экономических субъектов, а также предоставляет аудиторские услуги: постановка, восстановление и ведение бухгалтерского учета, анализ хозяйственно-финансовой деятельности, формирование деклараций о доходах, бухгалтерской отчетности, оценка активов и пассивов организации, консультации по вопросам финансового, банковского, налогового и иного предпринимательского законодательства Российской Федерации, осуществление обучения по профилю своей деятельности»[8, с.15]. В этой формулировке по сути дела передается определение аудита, деятельности аудитора, предоставляется список аудиторских услуг и предмета аудита. Однако, по нашему мнению, каждый объект бухгалтерского учета может подвергаться аудиту.

Таким образом, можно сделать вывод, что в российской и мировой практике сущность дефиниции «аудит» трактуется по-разному. По нашему мнению, аудит – это процесс, посредством которого независимым специалистом осуществляется контроль, проверка и оценка бухгалтерской (финансовой) отчетности, чтобы сформулировать своё мнение о достоверности и соответствия данной отчетности с установленными нормами и законами. Подводя итог, следует сказать, что высококвалифицированные аудиторы на современном этапе времени востребованы, и спрос на данную профессию с каждым годом прогрессирует. Так как аудит способствует решению ряда противоречий, которые возникают у пользователей финансовой информацией.

Использованные источники:

1. Ажигалиева, А.С. Проблемы управления: теории и практика / А.С. Ажигалиева//Государственное управление. Элек-ый вестник. – 2014. - №46. - С. 6-21
2. Алборов Р.А., Хоружий Л.И., Концевая С.М. Основы аудита: учебное пособие. – М.: Издательство «Дело и Сервис», 2001. – 224 с.
3. Жорина, М.А. Особенности определения аудиторского риска [Текст] /

М.А. Жорина // Аграрная наука, творчество, рост : материалы Международной научно-практической конференции. Т. 1. Перспективы развития учетно-аналитической работы на предприятиях различных отраслей экономики (Секция факультета «Учетно-финансовый»). Ч. 1. – Ставрополь: АГРУС Ставропольского гос. Аграрного ун-та, 2013.- С.248-251

4. Кубарь М.А. Современные подходы к проведению аудита затрат на производство сельскохозяйственной продукции в отечественной и зарубежной практике [Текст]/М.А. Кубарь// Аудит и финансовый анализ, № 6, 2013. – С. 209-214

5. Кучеров, А. В. Особенности аудита за рубежом [Текст] / А. В. Кучеров, Я. М. Козичева // Молодой ученый. — 2013. — №5. — С. 339-343.

6. Лещенко, И.Б. Современные виды аудита в международной практике/ И.Б. Лещенко// Экономика, управление, финансы: материалы междунар. заоч. науч. конф. (г. Пермь, июнь 2011 г.). — 2011. — С. 79–81.

7. Подольский, В.И. Аудит: учебник для бакалавров / В.И. Подольский, А.А. Савин. – 4-е изд., перераб. и доп. – М. : Издательство Юрайт ; ИД Юрайт, 2012. – 605 с.

8. Турбанов, А.В. Рынок аудиторских услуг России: тенденции, проблемы, направления развития/ А.В. Турбанов, И.А. Лисовская//Деньги и кредит. – 2015. – №2 – С.14-20

9. Шеремет, А.Д. Аудит : учебник./ А.Д. Шеремет, В.П. Суйц – 5-е изд., перераб. и доп.– М.:ИНФРА-М, 2006. – 448 с.

Дивина Л. Э., к.э.н.

доцент

кафедра учета и финансирования

Багова С.А., к.э.н.

доцент

кафедра учета и финансирования

Адыгейский государственный университет

Россия, г. Майкоп

НАЛОГ НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ: МЕСТО И РОЛЬ В ИСТОРИИ НАЛОГОВ

***Аннотация:** статья посвящена событиям послужившим началом развития налога на добавленную стоимость. Рассматривается размер процентных, а также место в структуре бюджетных поступлений налога.*

***Ключевые слова:** налоговая система, налог на добавленную стоимость, бюджет*

В налоговой системе Российской Федерации в настоящее время преобладают косвенные налоги, занимающие важное место в доходах бюджета. Особое значение имеет налог на добавленную стоимость (НДС).

Свое начало этот налог берет из Средневековья, когда ввозимый в страну товар облагался различными пошлинами, чтобы поддержать внутренний рынок от иностранных конкурентов. Оставшийся в стране товар подвергался ввозной пошлине, к которой экономист Адам Смит относился весьма критично, полагая, что "такие репрессивные меры следует признать плохим методом для возмещения ущерба, причиненного некоторым классам нашего народа", так как "почти все другие классы наших граждан будут благодаря этому вынуждены платить дороже, чем до сих пор, за ряд товаров. Следовательно, каждый такой закон облагает фактическим налогом всю страну не в пользу того класса работников, который пострадал". Для транзитных товаров, пересекающих страну, устанавливалась возвратная пошлина. Этот вид пошлин Адам Смит называл "в числе поощрительных мер наиболее разумными [2]. С течением времени ввозные пошлины незначительно изменились, превратившись в налог на добавленную стоимость.

Инициатором появления НДС в 1919 году в Германии явился один из управляющих компании «Siemens» - Вильгельм фон Сименс. По окончании Первой Мировой войны экономика Германии была не стабильной. И для того чтобы ее стимулировать Вильгельм фон Сименс выступил с предложением о реформировании налоговой системы страны, в частности ввести новый косвенный налог - «Veredelte Umsatzsteuer», что с немецкого означает «облагороженный налог с оборота». Платить приходилось при осуществлении любой продажи или услуги и этим все заканчивалось, т.е. зачитывать оплату налога при покупке чего-либо необходимого для производства не предлагалось. Все это скорейшим образом привело к росту цен и, в конце концов, практичные немцы от налога отказались. О налоге забыли почти на полвека.

В 1954 году, после окончания Второй мировой войны, французским экономистом Морисом Лоре была разработана определенная схема по взиманию НДС, взамен налога с оборота. Однако в течение нескольких лет налог на добавленную стоимость применялся лишь в виде эксперимента, и опытной площадкой послужило зависимое от Франции государство - Кот ди Вуар. Но все - таки наибольшее распространение налог получил вследствие подписания в 1957 году в Риме договора о создании Европейского экономического сообщества, в соответствии с которым страны, подписавшие его, должны были координировать свои налоговые системы для создания общего рынка. В рамках второй директивы 1967 года Советом ЕС НДС был объявлен как основной косвенный налог Европы, после чего все члены Сообщества должны были ввести данный налог в свои налоговые системы до конца 1972 года. Налог начал действовать в Дании, в 1968 году - в Федеративной Республике Германии и после подписания шестой директивы Совета ЕЭС 1977 года окончательно утвердилась база современной европейской системы обложения налога на добавленную стоимость, что

способствовало унификации его взимания в Европе. В России НДС впервые был введен Законом «О налоге на добавленную стоимость» от 6 декабря 1991 года, действующим с изменениями и дополнениями и стал одним из двух основных федеральных налогов[1].

Некоторые страны пользуются другими наименованиями налога на добавленную стоимость, такие как, налог на товары и услуги в Канаде, налог на потребление в Японии.

НДС относительно недавно используется в мировой практике налогообложения, но широко применим в более чем 135 странах мира, и ставка налога составляет в среднем около 16%.

Размер процентной ставки НДС, по некоторому числу стран, проиллюстрирован на рисунке 1[3].



Рисунок 1- Размер процентной ставки НДС

Как видим, ставка в странах Евросоюза разнится. Так наиболее высокая ставка действует в Венгрии, Швеции и Дании. В стране, которая считается родиной появления НДС (Франция), но ставка налога не стандартизирована и различается в зависимости от группы товаров или услуг. В Германии ставка по налогу является достаточно невысокой для стран Евросоюза, самая низкая ставка в Люксембурге –15%. В России ставка налога составляет 18%. Как во многих европейских странах, так и в России проявляется система скидок и льгот. Например, освобождение от уплаты НДС экспортной деятельности, медицины, страхования.

Не смотря на большую распространенность НДС, в некоторых странах он не применяется. Например, в США вместо НДС действует налог с продаж, размер ставки зависит от штата - от 3-15%.

Однако НДС широко используется как регулирующий источник региональных и местных бюджетов. Основная роль в косвенном налогообложении - значительное место его поступлений в доходной части бюджета страны.

В Российской Федерации НДС занимает значительное место в налоговой системе. Благодаря методике взимания налог на добавленную стоимость имеет высокий уровень собираемости. Рассмотрим структуру поступлений по видам налогов в консолидированный бюджет на 2014 год (рисунок 2)[4].

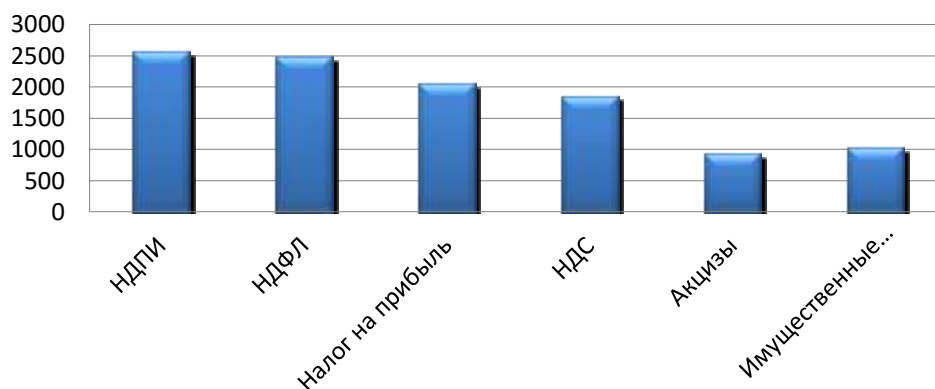


Рисунок 2 – Структура поступлений по видам налогов в бюджет РФ на 2014 год

Таким образом, налог на добавленную стоимость – один из наиболее эффективных бюджетных инструментов, обеспечивающий регулярность налоговых поступлений, обладающий высокой универсальностью и дающий существенные поступления в бюджет.

В большинстве стран механизм взимания налога схож, не смотря на порядок исчисления НДС, определяющийся историческим и социально-экономическим развитием, и не препятствующий мировой распространенности.

Использованные источники:

1. Дивина Л.Э. Влияние налогово-бюджетных рычагов регулирования на экономические процессы// Финансы и учет. 2015. No 1 (27). С. 10-12.
2. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. В 2 т. М.: Наука, 1993. - 570 с.
3. Полный список ставок НДС, применяемых в странах-участницах ЕС [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/taxation/vat/how_vat_works/rates/vat_rates_en.pdf
4. Список поступлений по видам налогов в консолидированный бюджет РФ // Официальный сайт Федеральной налоговой службы РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://analytic.nalog.ru/portal/index.ru-RU.htm>

*Довженко Л.П., к.фил.н.
доцент
МГТУ им. Н.Э. Баумана
Россия, г. Москва*

СОЦИАЛИЗАЦИЯ И СОЦИАЛЬНАЯ АДАПТАЦИЯ: АСПЕКТЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

Нет способов существования и выживания человека, формирования его личности вне опосредованности этого процесса системой включающих его общественных взаимосвязей, то есть социализации. Этот универсальный феномен характеризует развитие индивида через взаимодействие с другими

людьми, вхождение в социальную среду, усвоение и воспроизведение свойственных ей норм, ценностей, образцов поведения. Социализация реализуется через вынужденное приспособление к изменяющимся условиям и обстоятельствам жизнедеятельности, общения, т.е. через адаптацию. Социализация – процесс непрерывный, текущий всю жизнь, а адаптация – прерывна, дискретна, связана с вновь возникающими условиями и ситуациями, требующими новых приспособительных реакций и действий. Отсюда следует, что базовый смысл носит социализация, т.к. именно она формирует комплексную систему предпосылок социальной адаптации. Взаимодействие социализации и адаптации, как справедливо подчёркивает А.А.Налчаджян, носит противоречивый характер вплоть до того, что «личность может быть социализированной, но дезадаптированной», причем «...дезадаптированность человека может быть прямым следствием высокой степени полноты ее социализированности» [2. 29]. Сталкиваясь с проблемными ситуациями, требующими адаптации, высоко социализированная личность, устанавливая сбалансированные отношения со средой, более склонна к рефлексии, чаще испытывает чувство неудовлетворенности собой и своей деятельностью (например, профессиональной). Чем ниже уровень социализированности личности, тем меньше у нее социально-психологических оснований для рефлексии, недовольства степенью психологического взаимопонимания, межличностными коммуникациями и т.п. «Взаимозависимость социализации и социальной адаптации состоит в том, что высоко социализированная личность объективно нуждается в социальной адаптации, которая позволяет в психологической и эмоционально-мотивационной сферах устанавливать динамическое равновесие между субъективными желаниями и объективными возможностями в каждой конкретной ситуации» [2. 43]. Таким образом, если социализация обеспечивает процесс становления личности и ее «грубую настройку» на соответствие требованиям социума, то социальная адаптация – «самонастройку» личности на взаимодействие с конкретными людьми, социальными группами, что обусловлено индивидуальными особенностями, запросами, потребностями личности в конкретных обстоятельствах [2, 44]. Если социализация является глобальным, пролегающим через всю жизнь процессом становления личности, приобщением ее к действующим нормам, ценностям, социокультурным институтам, к выполнению тех или иных социальных ролей, то социальная адаптация раскрывает и уточняет идентичность личности, гармонизируя тем самым смыслы и стратегии ее жизнедеятельности в динамичной, непрерывно изменяющейся социокультурной среде. И эта борьба за адаптацию, как справедливо заметил К.Г.Юнг, - «... мучительная задача, потому что на каждом шагу мы вынуждены иметь дело с индивидуальными, т.е. нетипичными условиями» [3. 283].

Проблема социальной адаптации существенно обостряется в условиях так называемого постмодерна, который характеризуется нестабильностью состояний, противоречивостью, безвекторностью экономических, социальных, политических изменений (именно это характерно для России первых десятилетий XXI века).

При обсуждении проблем социализации и социальной адаптации некоторые авторы используют понятие «социальная ориентация». Фактор, суть которого данным понятием фиксируется, составляет своеобразную сторону рассматриваемого процесса и его результата. Речь в данном случае, идет о его когнитивно – психогической составляющей. Социальная ориентация может быть определена как совокупность сведений, знаний, оценок, чувств и основанных на них преимущественных интенций и типов поведения. Поскольку объем информации может быть разным, существенность ее содержания – тоже, а истолкование и оценка – более или менее правильными, то и ориентация, соответственно, – разной степени адекватности. Очевидно, что от меры адекватности зависит и степень надежности и эффективности предпринимаемых на их основе действий. Можно с большой степенью обоснованности утверждать, что качественное образование, ориентирующее на понимание значимости информации, умение работать с ней, формирующее навыки ее анализа и оценки, присущие развитому интеллекту, способно существенно влиять на степень надежности социальной ориентации, адаптации и социализации.

Социальная ориентация – одна из предпосылок, условий жизненного самоопределения – личностного, профессионального, социального.

Личностное самоопределение состоит в обретении себя, развитии своих способностей, самореализация в сферах жизни и деятельности, наиболее им соответствующих. Оно в значительной степени связано с самоопределением профессиональным т.е. выбором и овладением определённой специальностью как основным родом деятельности, являющейся, как правило, источником существования. Именно здесь происходит карьерный рост как поступательное движение по служебной лестнице, расширение квалификационных характеристик, повышение профессионального статуса и роли. Личностное развитие и профессиональный, карьерный рост взаимосвязаны: первое предопределяет характер и динамику второго и наоборот. Карьерные мотивы, например, способны стимулировать личностный рост.

Ряд авторов, классифицируя многообразие смысло-жизненных позиций и самоактуализаций личности по основанию «Я и другие», выделяют оппозирующую трилемму: конформизм, тоталитаризм, гуманизм. Они характеризуются следующим образом: «...конформизм («Я» встраивается в ценности, отстаиваемые иными; «Я» хочет того, что и другие) – тоталитаризм («Я» подчиняется враждебным себе ценностям; Я» делает то, что другие требуют от него) – гуманизм («Я» – носитель самозаконных

ценностей; «Я» реализует себя как свободное существо, методически трудящееся над возможным приближением к систематическому единству автономных высоких целей)» [1. 183-184]

Социальное самоопределение связано с осознанием себя в качестве элемента социальной общности, выбором перспектив своего будущего, проектируемого социального положения и способов его достижения. Оно формируется в процессе социальной коммуникации, которая представляет собой универсальный «механизм» взаимодействия людей, обеспечивающий воспроизводство и развитие социокультурных норм, образцов, ролей. Коммуникация осуществляется в форме интенциональной целеобусловленной деятельности субъектов, осуществляемой ими в контексте проблемных жизненных ситуаций, и обнаруживается на всех уровнях социокультурной организации общества. Категория «социально-культурная коммуникация», фиксирующая важнейший способ социальных связей между людьми, обозначает особый вид мотивационной и целеобусловленной активности, направленной на обмен идеями, знаниями и опытом, нормативными ценностными образцами деятельности и поведения, пронизывающими все стороны жизни человека и общества . Ценностное самоопределение выступает интегративным фактором, пронизывающим все иные виды самоопределения и реализующее себя во всех случаях выбора позиции в проблемных личностно и социально значимых ситуациях.

Использованные источники:

1. В.В. Ильин, Б.Ф. Кевбрин, В.А.Писачкин. Макросоциология.- Саранск; 2004.
- 2.Налчаджян А.А. Социально-психологическая адаптация, личности (формы, механизмы и стратегия). - Ереван; 1988.
3. Юнг К. Г.Архетип и символ. – М.,1991.

*Домбровская Е.Н., к.э.н.
доцент*

*кафедра «Бухгалтерский учет в финансово-кредитных и
некоммерческих организациях» Финансового университета при
Правительстве РФ
Скрылева Е.А.*

*студент 2 курса магистратуры
направление «Экономика»*

*программа «Международный учет и аудит»
Финансовый университет при Правительстве РФ
Россия, г. Москва*

ОТРАСЛЕВЫЕ ОСОБЕННОСТИ ПРИЗНАНИЯ ВЫРУЧКИ В ПРАКТИКЕ НЕФТЕГАЗОВЫХ КОМПАНИЙ

В данной статье освещены наиболее часто встречаемые различия и сходства между существующими стандартами бухгалтерского учета и

отчетности в части признания и отражения выручки по МСФО и РСБУ.

Ключевые слова: признание выручки, практика нефтегазовых компаний

The most frequent differences and similarities between IFRS and RAP in the existing standards of financial accounting and reporting in recognition and presentation of revenue.

Keywords: revenue recognition, the practice of oil and gas companies

Сегмент нефтегазовых компаний охватывает разнообразные виды деятельности, осуществляемой на различных этапах производственной цепочки в нефтегазовой отрасли, включая разведку месторождений; разведочное и эксплуатационное бурение; инженерно-технические работы, производство и установку оборудования; эксплуатацию скважин. Существует многообразие договорных отношений между нефтегазовыми компаниями и их клиентами с точки зрения характера отношений и степени их сложности.

Многие вопросы финансовой отчетности, связанные с деятельностью нефтегазовых компаний, возникают из-за особых условий, в которых они функционируют. Их финансовая отчетность должна отражать риски и выгоды, присущие данной отрасли. Однако в то же самое время экономические соглашения, направленные на снижение этих рисков, могут обуславливать и возникновение дополнительных трудностей, связанных с составлением финансовой отчетности. Основными характерными чертами деятельности нефтегазовых компаний по вопросам составления и предоставления отчетности являются:

- высокая степень риска;
- слабая связь между рисками и выгодами;
- большой промежуток времени между затратами и добычей;
- высокая стоимость отдельных проектов;
- уникальные типы договоров о распределении затрат;
- усиленный контроль и регулирование со стороны государства;
- экономические, технологические и политические факторы.

Исторически сложилось так, что Совет по МСФО и его предшественник Комитет по МСФО избегали рассмотрения вопросов учета, характерных для добывающих отраслей, исключая минеральные ресурсы и запасы полезных ископаемых из сферы действия своих стандартов учета. Таким образом, в нефтегазовой отрасли возникло много специфических вопросов, связанных с учетом. Это обусловлено неопределенностью, характерной для разведки и извлечения минеральных ресурсов, широким спектром соглашений о разделе рисков и вовлеченностью в этот процесс правительственных структур. Во многих случаях существуют обоснованные расхождения во мнениях относительно метода учета этих статей, который должен применяться компаниями. В статье рассмотрены особенности признания выручки по МСФО компаниями нефтегазового сектора.

На этапе разработки может возникнуть необходимость учёта побочной выручки. Если какая-либо часть дохода полностью получена исключительно в результате процесса доставки актива в нужное место и приведения его в состояние, необходимое для его использования по назначению (к примеру, от продажи образцов, полученных при проверке данного оборудования), полученный доход должен зачитываться против стоимости актива.

С другой стороны, если актив уже находится в необходимом месте и состоянии, обеспечивающем возможность его функционирования в соответствии с намерениями руководства, МСФО (IAS) 16 «Основные средства» требует прекращения капитализации и начала амортизации. В данных обстоятельствах весь доход, полученный от использования актива, должен быть признан в отчете о прибылях и убытках как выручка, а затраты, соответствующие данной деятельности, должны включать элемент амортизации актива.

Превышение и недополучение объемов добычи часто возникают при совместной эксплуатации нефтегазовых месторождений, когда два (или более) владельца долей участия в месторождении имеют право на получение добытой продукции в натуральной форме. Каждому из участников совместной деятельности причитается доля добытой на месторождении продукции, соответствующая прямой доле его участия. Однако количество нефти или газа, фактически проданного каждым участником совместной деятельности, может в любой момент времени отличаться от количества, соответствующего прямой доле его участия. Такие несоответствия между объемом проданной продукции и объемом, причитающимся участникам совместной деятельности в соответствии с долями их участия, называются превышением (недополучением) объемов добычи. В большинстве случаев некоторые из участников совместного предприятия будут находиться в положении превышения объемов добычи (то есть они получили больше продукции, нежели составляет доля их участия), в то время как другие участники могут находиться в положении недополучения объемов добычи (то есть они получили меньше продукции, нежели составляет их доля участия).

Пример. Нефтегазовые компании А и В имеют прямое долевое участие в месторождении С в размере 50% каждая. Добыча на месторождении С составила в текущем месяце 100 000 баррелей нефти. Компания А продает 60 000 баррелей нефти по 75 долларов США за баррель перерабатывающей компании D. Фактический объем продаж составляет 60 000 баррелей, в результате чего возникает превышение объема добычи на 10 000 баррелей $[(60\,000 \text{ баррелей} - [100\,000 \text{ баррелей} * 50\%])]$.

Подобные несоответствия в объемах добычи обычно разрешаются одним из следующих способов:

I. Урегулирование в денежной форме. Если участники соглашения обладают правом на компенсацию несоответствий в денежной форме, то

актив, связанный с недополученными объемами добычи (обязательство, связанное с превышением объемов добычи), очевидным образом соответствует определению финансового актива (обязательства) согласно МСФО и должно учитываться согласно МСФО (IAS) 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка». В зависимости от назначения финансового актива или финансового обязательства они должны оцениваться либо по амортизированной стоимости, либо по справедливой стоимости. Справедливая стоимость в таких случаях будет равняться сумме денежной выплаты, правом на получение которой обладают участники соглашения либо которую они должны произвести.

II. Физическое погашение. Если компенсация несоответствий происходит физически путем корректировки будущих объемов добычи либо предоставления определенного количества продукции из другого источника, не всегда ясно, по какой стоимости должны признаваться актив или обязательство. Обязательство, связанное с превышением объемов добычи, обычно отвечает определению резерва согласно МСФО(IAS) 37 «Резервы, условные обязательства и условные активы», поскольку время и сумма платежа не могут быть точно определены. При применении МСФО (IAS) 37 сумма, признаваемая как резерв, должна представлять собой «наилучшую оценку расходов, необходимых для погашения текущего обязательства на дату составления баланса», которое является «суммой, которую компания бы реально выплатила в счет погашения обязательства на дату составления баланса». Актив, связанный с недостаточными объемами добычи, предоставляет компании право на получение определенного количества продукции от другой стороны и соответствует предоплаченной сделке по покупке товаров (и также схож с товарным займом). Таким образом, обоснованным является учет подобных активов как товаров, применение по аналогии с запасами указаний, содержащихся в МСФО (IAS) 2 «Запасы». По этой причине актив, связанный с недополученными объемами добычи, может оцениваться либо по наименьшей из себестоимости или чистой стоимости реализации, либо по чистой стоимости реализации в соответствии с установившейся в отрасли практикой.

Многие нефтегазовые компании занимаются торговлей нефтью и газом (к примеру, поставками сырой нефти) и они могут либо получить поставляемые объемы продукции, либо перепродать ее без принятия поставки. Даже если компания получает физическую поставку и становится юридическим владельцем груза сырой нефти либо содержимого емкости для хранения, это может быть лишь частью ее торговой деятельности. Такие сделки не подпадают под исключение, связанное с обычной покупкой или продажей, в случаях, когда «компания имеет опыт получения поставляемого актива и его продажи вскоре после поставки с целью получения прибыли от краткосрочных колебаний цены либо торговой наценки». В данном случае договоры на куплю-продажу должны учитываться как производные

инструменты согласно МСФО (IAS) 39.

Договоры на буровые работы, как правило, содержат спецификации, где указаны необходимые параметры буровых установок и оборудования, а также сроки работ и требования к персоналу. Оплата за такие работы может начисляться:

- на основании суточных ставок на буровые работы, на простой и на ремонтные работы (например, для договоров о производстве буровых работ на шельфе);

- на основании глубины бурения (например, для договоров о производстве буровых работ на суше);

- в отдельных случаях по факту завершения всей буровой программы.

Кроме этого, конкретные ставки оплаты могут устанавливаться для отдельных специалистов и видов услуг (например, по организации питания и т. п.). Договоры на буровые работы могут быть кратко- или долгосрочными и предусматривать возможность продления.

Выручка по таким договорам, как правило, признается по мере оказания услуг, т. е. на посуточной или почасовой основе с использованием суточных ставок, предусмотренных договором.

Как было сказано выше, если договор частично относится к сфере применения другого стандарта, то сначала надо будет применять требования такого другого стандарта (например, для учета встроенного договора аренды или встроенного производного инструмента). Соответственно, компания, которая производит буровые работы, должна будет определить, является ли какой-либо конкретный договор договором аренды, договором аренды с компонентом, предусматривающим оказание услуг, или же исключительно договором на оказание услуг. После выделения в договоре компонента, предусматривающего оказание услуг (или если определено, что договор является исключительно договором на оказание услуг), компания, производящая буровые работы, должна будет идентифицировать отличные от других обязательства к исполнению по данному договору.

Компаниям, которые производят буровые работы, необходимо будет определить, предусматривают ли договоры на буровые работы предоставление товаров или услуг (например, услуг по организации питания, транспортных услуг, расходных и других материалов, используемых в процессе бурения, арендуемых инструментов и т. п.), представляющих собой отдельные обязательства к исполнению, т. е. являются ли предоставляемые по договору товары или услуги отличными от других. Если они не являются отличными от других, то тогда компании надо будет определить, на каком уровне ей следует объединить эти товары или услуги, чтобы в результате она могла идентифицировать отличное от других обязательство к исполнению. Также, возможно, компании необходимо будет провести дополнительный анализ для установления того, обязана ли она объединить отличные от других товары или услуги либо ей разрешается это сделать, применив

исключение практического характера. Идентификация обязательств к исполнению по договору в соответствии с требованиями МСФО (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями» будет происходить на основе конкретных фактов и обстоятельств заключения этого договора.

На следующем этапе компании необходимо определить, а затем распределить цену сделки. Поскольку значительная часть вознаграждения может являться переменной (в частности, если предусмотрены различные суточные ставки для разных видов деятельности, премии и другие виды переменного вознаграждения), компания, которая производит буровые работы, должна будет использовать один из двух предлагаемых МСФО (IFRS) 15 способов определения переменного вознаграждения, а именно метод «ожидаемой стоимости» или метод «наиболее вероятной величины».

Последующие изменения в цене сделки необходимо выявлять в каждом отчетном периоде и затем перераспределять на отдельные обязательства к исполнению исходя из их первоначальной индивидуальной цены продажи. Если компания может подтвердить, что последующее изменение относится полностью к отличному от других товару или услуге, то такое изменение следует распределить только на этот отличный от других товар или услугу. Выполнение этого требования повлечет за собой изменение выручки, которая распределяется и признается в отношении уже погашенных обязательств к исполнению, а также изменение будущей выручки, которая еще не признана. Корректировки оценочной цены сделки, относящиеся к погашенным обязательствам к исполнению, повлияют на величину выручки за период, в котором сделана корректировка, что может привести к ее волатильности. Первоначальное и последующее определение цены сделки может вызвать серьезные затруднения у компаний и потребовать больших временных затрат.

Выручка по договору на буровые работы будет признаваться по факту погашения обязательства к исполнению. Погашение обязательств к исполнению может происходить в какой-то момент времени или в течение периода времени. В первом случае погашение обязательства происходит, когда клиент получает контроль над соответствующим товаром или результатом услуги, тогда как во втором случае компания будет применять подходящий метод оценки хода выполнения договора.

По мнению автора, структура признания выручки компании, которая производит буровые работы, будет меняться в зависимости от услуг, предоставляемых в рамках договора на буровые работы. Она также будет зависеть от результата определения компанией того, являются ли эти услуги отличными от других обязательствами к исполнению, можно ли и как их объединить, и от того, как она определит цену сделки и затем распределит ее на эти конкретные обязательства к исполнению.

Использованные источники:

1. Усов А.И. А на наш век хватит // Нефть России, 2014, № 6, стр 30-31.

2. E&Y. Global oil and gas transactions review 2014.
3. E&Y. Взгляд на МСФО, 2014, № 10.
4. E&Y. Особенности применения МСФО для компаний нефтегазового сектора.

*Древаль А.Н., к.т.н.
доцент*

*Хомушкина Ю.А.
студент 4го курса*

*Шелистов Д.А.
студент 4го курс*

*Национальный исследовательский
Томский политехнический университет
Россия, г. Томск*

ИНВЕСТИЦИИ В БЛАГОПОЛУЧИЕ ЧЕЛОВЕКА КАК СФЕРА КОРПОРАТИВНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

Аннотация

Актуальность представленной работы определяется необходимостью исследования благополучия современного человека как системного понятия, связанного с пятью важнейшими аспектами человеческой жизни: профессиональным, социальным, финансовым, физическим и обусловленным средой проживания.

Цель работы: обосновать целесообразность рассмотрения вложений в благополучие человека как многосубъектных инвестиций, выгоды от которых распределяются между основными объектами данного процесса и присваиваются его различными субъектами. Особое внимание уделено корпоративным инвестициям в благополучие человека. Обосновано предположение о том, что на корпоративном уровне в наибольшей мере формируется финансовый аспект благополучия человека. Именно он является как основанием, так и следствием влияния других компонентов человеческого благополучия. Доказано, что объемы корпоративных инвестиций в благополучие человека должны быть увязаны с масштабом выгод, присваиваемых организацией (оцениваемых, в частности, как часть прибыли, обусловленной профессиональной деятельностью работников). На основе анализа данных Росстата и результатов всероссийского опроса общественного мнения, проведенного в 2014 году исследовательской компанией «Ромир», сделаны выводы о важности дифференциации корпоративных вложений в те или иные аспекты человеческого благополучия по возрастным группам работников. Обосновывается, что при принятии корпоративных решений об инвестировании в благополучие человека необходимо учитывать гендерный фактор, уровень напряженности на рынке труда, отраслевую и региональную дифференциацию фактических доходов населения, а также субъективные представления людей о желаемом

уровне их финансового благополучия.

Ключевые слова

Благополучие, инвестиции, субъекты, индивиды, корпоративные вложения, отдача, присвоение, доходы.

Введение

Исследование проблемы инвестиций в благополучие человека – это новая для российской экономической науки область, в то время как в зарубежных публикациях последних 20 лет эта тема представлена достаточно широко. Основы концептуальных представлений о благополучии были заложены еще Аристотелем, однако трудности, связанные с операциональным использованием этого феномена, в том числе в части определения исчерпывающего перечня компонентов и проблемы их измерения, привели к тому, что вплоть до начала XX века мировая и российская экономическая наука в большей мере уделяли внимание благосостоянию, но не благополучию.

Расширение интереса к вопросам измерения, оценки и повышения благополучия обозначилось после мирового финансово-экономического кризиса 2008–2010 гг. Этот период ознаменовался инициативой, реализованной коллективом всемирно известных экономистов, в состав которого вошли А. Сен, Дж. Стиглиц, Ж.П. Фитусси. В 2009 г. авторы подготовили и презентовали двухсотстраничный «Доклад Комиссии по измерению экономического развития и социального прогресса, где был сделан особый акцент на недостатки традиционных подходов к измерению экономических и социальных достижений в масштабах страны, основанных на количественных индикаторах доходов и потребления. Они предложили альтернативный метод, в основе которого – измерение благополучия, основанное на комплексе объективных качественных индикаторов и субъективной оценке личных достижений и прогресса общества. В докладе авторы отмечали, что традиционные рыночно ориентированные показатели без учета широкого спектра социальных факторов не позволяют создать адекватное представление о качестве жизни населения. Они рекомендовали сместить фокус внимания с оценки производительности (продуктивности) экономики к оценке благополучия человека и общества [1].

С этого момента наблюдается рост интереса к проблемам благополучия и, вследствие этого, геометрический рост публикаций в зарубежных научных изданиях, посвященных этой проблеме. В результате постепенно формируется теоретический междисциплинарный фундамент, обширная фактографическая база для международных сопоставлений, происходит интеграция исследований специалистов разных предметных областей, модификация международных методик оценки социально-экономического развития и рост интереса к проблемам измерения и обеспечения благополучия в России.

Подход к решению проблемы обеспечения непрерывности благополучия заключается в выборе значимых для людей потребностей и сопоставлении их с существующими благами. Мотивы, ценности, установки задают необходимые индивидуально-специфичные координаты значимого для человека. Именно ценностно-мотивационный фактор определяет такой параметр благополучия, как широту, куда относится то, что именно индивид включает в категорию значимого. На уровне установки благополучие связано с переживанием содержательной наполненности, осмысленности и ценности жизни в целом как средства достижения личностных целей [2] и как ожидание того, к чему следует стремиться. Е. Diener и соавторы отмечают, что исследование благополучия должно учитывать не только непосредственно измеряемый уровень благополучия, но и принимать во внимание внутреннюю, индивидуальную систему координат [3].

Современный подход к понятию «благополучие предполагает системное рассмотрение пяти аспектов человеческой жизни. К ним относятся: профессиональный (любовь к тому, чем человек занимается каждый день), социальный (хорошие отношения с окружающими), финансовый (эффективное управление материальной стороной жизни), физический (хорошее здоровье и достаточное количество сил, чтобы справляться с повседневными задачами), а также благополучие в среде проживания (сопричастность к жизни общества) [4]. При этом достижение благополучия в одной или нескольких из названных выше областей не может компенсировать неудачу в какой-либо другой или других аспектах. Данные аспекты имеют четко выраженный социальный контекст, так как индивид сравнивает свое положение в динамике и по отношению к референтной группе – сообществу, с которым постоянно взаимодействует, мнимому сообществу или некоего идеального состоянию. Поэтому с учетом специфики социальных отношений конкретный набор ключевых аспектов благополучия в значительной мере может зависеть от возраста и пола, образования и места жительства, социального статуса и культурных особенностей сообщества.

Таким образом, благополучие является комплексным представлением о полноценности жизни и успешности человека в социуме. Оно включает как субъективные, так и объективные представления о здоровье, окружающей среде, вовлеченности в гражданское общество, распределении времени на работу и отдых, домашнем уюте, безопасности района проживания и т. д. Благодаря расширительной трактовке человеческого благополучия у исследователей появляется возможность изучения его как многофакторного конструкта, объединяющего социальные, экономические, физические, психологические, культурные и духовные детерминанты не только индивидуального, но и общественного бытия.

Многосубъектный подход к инвестициям в человеческое благополучие: постановка проблемы.

Кроме многоаспектности понятия «благополучие не менее важна его многосубъектность. Для пояснения этого тезиса отметим следующее. Несмотря на значительную вариативность субъективных представлений о человеческом благополучии, в его стабильности и росте заинтересованы не только сам индивид и его близкие. Благополучие и его динамика во многом определяют перспективы развития как отдельных регионов, так и страны в целом. От него зависит успешность (в том числе конкурентоспособность) предприятий и организаций, в которых люди заняты. Таким образом, благополучие человека находит свое отражение в социально-экономических выгодах, которые весьма значимы для субъектов микро-, мезо- и макроэкономического уровня.

Целесообразность многосубъектного подхода к благополучию человека состоит в том, что благодаря его формированию в выигрыше оказываются все заинтересованные стороны: государство осуществляет шаги к достижению основной конституционной цели (в соответствии с седьмой статьей Конституции РФ «Российская Федерация – социальное государство, политика которого направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека [5]), домашние хозяйства увеличивают доходы и получают иные подтверждения индивидуального благополучия, бизнес-сообщество приобретает дополнительные перспективы устойчивого развития и роста будущей прибыли. Таким образом, благополучие человека является весьма ярким примером сферы, где целесообразно стратегическое поведение по принципу «win-win. Его дословный перевод с английского означает «выигрыш-выигрыш, а основным преимуществом является то, что сотрудничество различных субъектов ориентировано на совместный, взаимный выигрыш, на достижение общей цели. Осознание ими потенциальной выгоды партнерства является основанием к формированию долгосрочных отношений [6].

Многосубъектный подход к человеческому благополучию предполагает сосредоточение внимания не только на результатах, достигаемых в том или ином его аспекте. Не менее важна корректная оценка усилий и ресурсов, затраченных на получение соответствующих результатов каждой группой субъектов, вовлеченных в данный процесс: индивида, его семьи, работодателя и государства. Возможность постановки такой задачи основывается на признании инвестиционной природы человеческого благополучия.

Практически все его аспекты, и прежде всего профессиональный и финансовый, буквально «пропитаны рациональными ожиданиями того, что понесенные затраты принесут отдачу, необходимостью жертвования «сегодняшними благами ради «будущих выгод, пониманием важности временного разрыва между моментом принятием решений и их

результатами.

Вовлеченность в данный процесс субъектов микро-, мезо- и макроэкономического уровня, пересечение в нем непротиворечивых интересов личности, компаний и государства подтверждают целесообразность соотнесения выгод, присваиваемых различными субъектами человеческого благополучия, с масштабами их ресурсного участия в его обеспечении. Эти оценки могут быть использованы в качестве обоснования рациональных долей и конкретных направлений государственных и негосударственных (в том числе корпоративных) вложений в человеческое благополучие как инвестиций, пропорциональных выгодам, которые в будущем будут присваиваться индивидом, работодателем, государством. К сожалению, между признанием человеческого благополучия инвестиционной сферой и отношением к ней как к таковой огромная дистанция. Причем если для государства и индивида выгоды от инвестиций в человеческое благополучие вполне очевидны (их общая структура представлена на рис. 1), то для субъектов корпоративного сектора ситуация иная.

Работники любой организации не являются ее собственностью, это активы, которые «каждый вечер уходят домой, причем без особых гарантий на возвращение [7]. В связи с этим вопрос о целесообразности корпоративных вложениях в человеческое благополучие неразрывно связан с опасениями ухода работников – носителей этого благополучия. Поэтому даже в тех компаниях, где корпоративные вложения в человеческое благополучие имеют место быть, они рассматриваются скорее в терминах социальной ответственности, чем рационального инвестирования. Так, согласно определению Европейской комиссии, социальная ответственность предполагает добровольное выполнение социальных обязательств со стороны компании [8]. Социальная ответственность включает в себя как внутреннюю ответственность компании, направленную на создание благополучного климата внутри компании (безопасность труда, достойная и стабильная зарплата, личностный рост и др.), так и внешнюю ответственность компании, которая предполагает создание благополучной среды в обществе (благотворительность, охрана окружающей среды, спонсорство и др.). Корпоративные социальные инвестиции осуществляются, как правило, на добровольной основе, поэтому в кризисных экономических условиях этот вид корпоративных вложений претерпевает существенные сокращения одним из первых.

Инвестиции компании в благополучие своих сотрудников способствует формированию и продвижению имиджа и репутации, а это, в свою очередь, ведет к наращиванию нематериальных активов и росту капитализации. Экономическое поведение компаний, которые не осуществляют значимых вложений в благополучие своих работников, выглядит вполне рациональным и может быть описано с помощью

известного «эффекта безбилетника». В данном случае он означает, что субъекты корпоративного сектора экономики фактически присваивают значительную часть выгод, обусловленных вовлеченностью работников в основные бизнес-процессы организации, не осуществляя при этом достаточных вложений в их благополучие.

Корпоративные инвестиции в благополучие человека: проблемы привлечения и оценки эффективности.

Значения мировых рейтингов [9–12], отражающих те или иные аспекты благополучия граждан, а также краткое описание методов их определения позволяют сделать вывод о том, что данное понятие не сводится к лишь к богатству. Однако важность дохода, которым располагает человек, для субъективного представления о благополучии трудно переоценить. Ричард Истерлин еще в 1970-е годы установил, что существует положительная корреляция между доходом и удовлетворенностью жизнью и в каждой конкретной стране более богатые люди счастливее, чем более бедные [13]. В связи с этим финансовый аспект благополучия человека можно рассматривать, с одной стороны, как устойчивое основание для приращения иных аспектов данного понятия (например, для расширения доступа к высококачественным медицинским услугам). А с другой стороны, финансовое благополучие человека в значительной степени является следствием его профессионального, физического, социального благополучия, в том числе оно может быть обусловлено сопричастностью человека к жизни общества [14].

Кроме того, оценка и смысловое содержание финансового аспекта субъективного благополучия существенно варьируется среди различных социальных групп, а также внутри отдельных групп с течением времени. На первом месте при оценивании объективного и субъективного экономического благополучия находится обеспеченность человека материальными ресурсами и в первую очередь доход и собственность [15]. Кроме того, анализ субъективного благополучия осложняется тем, что его оценка и смысловое содержание существенно варьируется среди различных социальных групп, а также внутри отдельных групп с течением времени. Так, согласно исследованиям Г.М. Головина, Т.Н. Савченко [16], для студентов благосостояние отождествляется с деньгами, личным материальным благополучием, деловым успехом. Для бизнесменов – это покупка и/или обустройство дачи и дома, достойная одежда, наличие машины, путешествия, занятия спортом, развлечения, общение. Для пенсионеров же это в первую очередь материальный достаток семьи, а также сохранение интереса к жизни.

Как уже отмечалось, выгоды от приращения благополучия конкретного индивида присваиваются не только им самим и его семьей. Значительная часть таких выгод (в том числе и экономических) достается

обществу в целом. Они перераспределяются между гражданами через налоговый механизм, общественные фонды специального назначения (пенсионного, социального, медицинского страхования). При этом прирост индивидуального благополучия является важным фактором роста национальной экономики и социальной стабильности общества.

Кроме того, выгоды от положительной динамики человеческого благополучия в значительной мере принадлежат субъектам корпоративного сектора экономики. Предприятия и организации получают весьма значительные социально-экономические выгоды от того, насколько человек благополучен в своей профессиональной деятельности (устраивает ли его конкретная организация, например, с точки зрения профессиональной самореализации и (или) карьерных ожиданий). Эти факторы человеческого благополучия находят свое отражение в динамике ключевых компетенций организации, ее прибыльности и конкурентоспособности в долгосрочной перспективе.

Не менее значимы корпоративные выгоды от приращения физического и социального благополучия работников. Если у работников хорошее здоровье, они ощущают любовь и дружбу со стороны родных, близких и коллег по работе, то в результате не только снижаются потери рабочего времени, обусловленные болезнями и другими причинами личного характера. Растет производительность и качество труда, а в итоге организация приобретает дополнительные факторы своей стратегической успешности, обусловленные благополучием ее главного ресурса – человека. Если же работающий человек не удовлетворен, например, своим финансовым положением, то все перечисленные выше корпоративные выгоды в любой момент времени могут вместе с ним «перетечь в другую организацию». При этом чем больше ресурсов было вложено в того или иного работника, тем ценнее он для компании, и следовательно, тем выше потери при его уходе. Сохранение в России массовости низких ставок оплаты труда, а также низкая мотивация корпоративного сектора к вложениям в благополучие человека подрывают перспективы инвестиционного участия в данном процессе как индивидов, так и бизнес-сообщества. Отметим также, что показатель удельных расходов на оплату труда в расходах, связанных с производством и реализацией продукции (работ, услуг), в России крайне низкий (около 15 %), тогда как в развитых странах этот показатель составляет 40–60 % [17].

Таким образом, актуален вопрос о том, при каком уровне доходов (при прочих равных условиях) человек действительно осознает себя благополучным и, следовательно, намерен скорее оставаться на прежнем месте работы, чем сменить его. В этом отношении представляет интерес всероссийский опрос общественного мнения, проведенный в 2014 году исследовательской компанией «Ромир» [18]. Тема опроса звучала следующим образом: «Сколько денег в месяц нужно семье из трех человек,

проживающей в вашем населенном пункте, для того чтобы жить нормально. В исследовании приняли участие 1000 человек в возрасте от 18 до 60 лет, проживающих в городах и сельской местности в 8 федеральных округах (рис. 2).

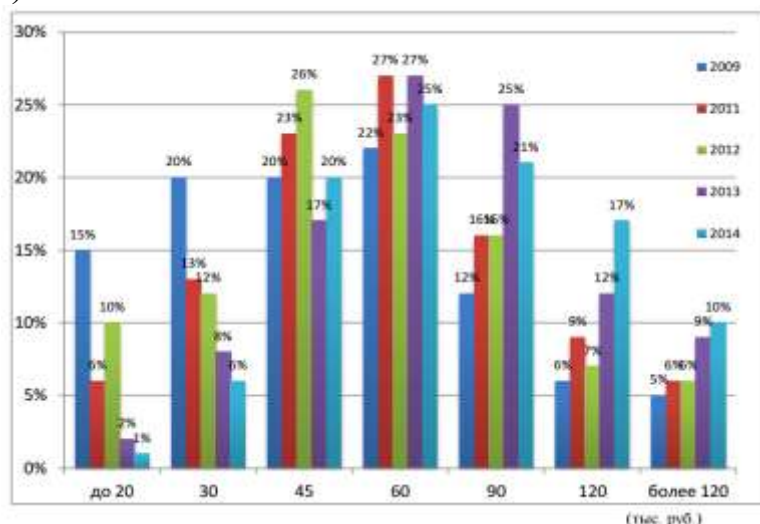


Рис. 2. Результаты всероссийского опроса общественного мнения, проведенного исследовательской компанией «Ромир», 2014 г

По мнению половины жителей России, для «нормальной жизни семье из трех человек нужно 60–90 тыс. руб. в месяц. Уложиться в меньшую сумму готовы только 7 % россиян, а сумма в 100 тыс. руб. в месяц и более соответствует притязаниям каждой четвертой российской семьи. Средняя цифра по стране составила 78,5 тыс. руб. против 76,5 тыс. руб. годом ранее, т. е. материальные запросы россиян увеличились за год на 2,6 %. За пять лет рост материальных запросов россиян составил 40 %, что примерно соответствует официальному показателю инфляции, накопленной за 2009–2014 гг. Однако это значительно ниже номинального роста средней заработной платы (+75 %) за этот же период.

Если обратиться к данным Росстата, то средний располагаемый доход семьи из трех человек в 2014 г. номинально составлял около 65 тыс. руб. в месяц [19]. Таким образом, желаемый уровень дохода оказался выше реального примерно на 20 %.

Заслуживает внимания явная дифференциация финансовых запросов по различным возрастным группам. Молодые люди (те, кому меньше 25 лет) готовы обеспечить «нормальную жизнь семье из трех человек на 64 тыс. руб. в месяц, что на треть меньше, чем у представителей старшего поколения. Это означает, что в России запросы молодых людей уступают представлениям о «нормальной жизни» респондентов старшего возраста. Такая ситуация не вполне типична, однако вполне объяснима тем, что после 40 лет к почти обязательным тратам относятся расходы, обусловленные стремлением к определенному уровню физического и социального благополучия (связанные с поддержанием здоровья, хобби, образованием детей и внуков, путешествиями). Самый большой разрыв в средних оценках

«нормального уровня финансового благополучия наблюдается по типам населенных пунктов: самые высокие оценки «нормальной жизни обозначили жители крупнейших городов страны – почти 100 тыс. руб. в месяц на семью из трех человек, что в 1,5 раза выше средних притязаний жителей сельской местности.

Заключение

Приведенные оценки весьма важны с точки зрения обсуждения перспектив корпоративного участия в обеспечении желаемого уровня благополучия человека, принятия решений о его масштабах и конкретных формах. При этом корпоративные вложения в благополучие человека целесообразно рассматривать не только в терминах корпоративной социальной ответственности, предполагающей поддержку ветеранов, развитие спорта, благотворительной и добровольческой деятельности в отношении нынешних работников или на территории присутствия компании. Не менее важно отношение к вложениям в человеческое благополучие как к инвестициям, способным принести вполне ощутимые социально-экономические выгоды и для объектов, и для субъектов данного процесса. Корпоративные инвестиции в благополучие человека должны быть увязаны с масштабом выгод, присваиваемых организацией. Их оценка возможна как с помощью жестких (количественных, финансовых показателей), оцениваемых, например, по динамике той части прибыли компании, которая обусловлена профессиональной деятельностью ее работников. Мягкие (качественные, нефинансовые) показатели, характеризующие приращение профессиональных компетенций работников, их вовлеченность в дела организации, восприятие корпоративной культуры также играют важную роль [20]. В связи с этим важно дифференцировать корпоративные вложения в те или иные аспекты человеческого благополучия по возрастным группам работников. Не менее значимы учет гендерного фактора, уровня напряженности на рынке труда, отраслевой и региональной дифференциации фактических доходов населения, а также субъективных представлений людей о желаемом уровне их финансового благополучия.

Использованные источники:

1. Stiglitz J., Sen A., Fitoussi J.-P. The measurement of economic performance and social progress revisited: reflections and overview. URL: <http://www.stiglitz-sen-fitoussi.fr/documents/overvieweng.pdf> (дата обращения: 15.03.2015).
2. Фесенко П.П. Что такое психологическое благополучие? Краткий обзор основных концепций // Научные труды аспирантов и докторантов. – М.: Изд-во Моск. гуманитар. ун-та, 2005. – Вып. 46. – С. 35–48.
3. Diener, E., Lyubomirsky, S., King, L., The Benefits of Frequent Positive Affect: Does Happiness Lead to Success? // Psychological Bulletin. – 2005. – Vol. 131. – № 6. – Pp. 803–855.
4. Andrews F.M. Population issues and social indicators of well-being //

Population and Environment. – 1983. – Vol. 6. – Iss. 4. – Pp. 210–230.

5. Конституция Российской Федерации. Раздел первый. Основные положения. URL: <http://www.constitution.ru/10003000/10003000-3.htm> (дата обращения: 03.03.2015).

6. Фишер Р., Юри У. Путь к согласию или переговоры без поражения. – М.: Наука, 1992. – 58 с.

7. Bontis N. Intellectual capital: an exploratory study that develops measures and models // Management Decision. – 1998. – Vol. 36. – Iss. 2. – Pp. 63–76.

8. Promoting a European Framework for Corporate Social Responsibility. – Belgium: COM, 2001. – 366 p.

9. Human Capital Index. Официальный сайт Всемирного экономического форума. URL: <http://www.weforum.org/issues/human-capital> (дата обращения: 03.03.2015).

10. Human Development Report – 2014. Официальный сайт ООН. URL: <http://hdr.undp.org/sites/default/files/hdr14-summary-en.pdf> (дата обращения: 07.03.2015).

11. Prosperity Index – 2014. Официальный сайт британского аналитического центра. The Legatum Institute. URL: <http://media.prosperity.com/2014/pdf/> (дата обращения: 07.03.2015).

12. Государство в меняющемся мире. Отчет Всемирного банка о мировом развитии в 1997 г. – М.: Агентство экономической информации «Прайм-ТАСС», 1997. – 247 с.

13. Easterlin R. Happiness and economic growth: the evidence. URL: <http://ssrn.com/abstract=2210847> (дата обращения: 05.03.2015).

14. Аникина Е.А., Иванкина Л.И., Таран Е.А. Благополучие пожилых людей: экономическая составляющая // Фундаментальные исследования. – 2015. – № 2–7. – С. 1436–1440.

15. Недоспасова О.П. Корпоративные выгоды от инвестирования в благополучие человека // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2014. – №. 47. – С. 38–48.

16. Головина Г.М., Савченко Т.Н. Субъективное качество жизни: подходы, методы оценки, прикладные исследования. – М.: Изд-во ИП РАН, 2006. – 170 с.

17. Плискевич Н.М. «Система низких заработных плат – институциональная ловушка постсоциалистической экономики // Журнал Новой экономической ассоциации. – 2010. – № 5. – С. 125–146.

18. Центр гуманитарных технологий. URL: <http://gtmarket.ru/news/2014/07/03/6838> (дата обращения: 01.02.2015).

19. Федеральная служба государственной статистики (Росстат) [. URL: <http://www.gks.ru/wps/> (дата обращения: 01.02.2015).

20. Недоспасова О.П. Многосубъектные инвестиции в накопление человеческого капитала. – Северск: Изд-во СТИ НИЯУ МИФИ, 2013. – 345 с.

*Дудник Д.В., к.э.н.
доцент, заведующий кафедрой экономики
ФГБОУ ВПО «Российская академия правосудия»
Северо-Кавказский филиал
Макаров М.В.*

*1 курс
квалификация выпуска – магистр
СКФ ФГБОУВО «РГУП»
Россия, г. Краснодар*

ОЦЕНОЧНЫЕ КРИТЕРИИ ФАКТИЧЕСКОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ НОРМАТИВНЫХ ПРАВОВЫХ АКТОВ В СФЕРЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Вопросы фактического воздействия нормативных правовых актов долгое время незаслуженно игнорировались, несмотря на их очевидное прикладное значение для всех сфер общественной жизни и регулируемых ими общественных отношений, при этом в юридической среде существует мнение, что оценка фактического воздействия нормативных правовых актов невозможна в принципе, поскольку применительно к НПА возможно оценивать только юридическую технику-систему средств, приёмов и правил, которые используются при создании, оформлении и упорядочении юридических актов для обеспечения эффективности их регулятивного воздействия, при этом, результат такого воздействия находится вне зоны оценки, что как представляется, затрудняет возможность оценки эффективности регулятивного воздействия НПА на общественные отношения и достижение поставленных целей.

Принятое 30.01.2015 года Постановление Правительства РФ «О проведении оценки фактического воздействия нормативных правовых актов, а так же о внесении изменений в некоторые акты Правительства РФ», как раз и направленно на исправление сложившейся ситуации.

Так, в соответствии с Постановлением до 01.01.2016 г. должна быть утверждена методика оценки фактического воздействия нормативных правовых актов в целях анализа достижения целей регулирования (п.3) и эффективности их достижения (п.п. «к» п.18), в том числе и экономические.

В этой связи считаю возможным предложить вашему вниманию авторское видение механизма оценки эффективности фактического воздействия НПА в части формирования отдельных оценочных критериев их фактического воздействия в сфере потребительского кредитования.

В этой связи считаю возможным предложить вашему вниманию авторское видение механизма оценки эффективности фактического воздействия НПА, в том числе и экономической, в части формирования отдельных оценочных критериев их фактического воздействия.

Принципиальные положения оценки экономической

эффективности по многим направлениям касаются разработки ключевых положений методологии оценки экономического риска.

Анализ рисков может служить разнообразным задачам, например в природопользовании, он может быть использован в целях совершенствования организационно-экономического механизма (более подробно вопросы повышения экономической эффективности управления рациональным использованием земельных ресурсов, рассмотрены в следующих работах [2-7]).

В соответствии с Указанием Банка России от 13 мая 2008 года № 2008-У, Федеральным законом от 21 декабря 2013 года № 353-ФЗ "О потребительском кредите (займе)" установлено, что все кредитные учреждения обязаны показывать полную стоимость кредита, причем и Закон и Указ устанавливают порядок расчетов, но не устанавливают справедливость этих расчетов.

В соответствии с ФЗ о потребительском кредитовании, расчет полной стоимости кредита необходим для того, чтобы потребитель кредитной услуги понимал, какую сумму он реально переплатит, то есть, чтобы потребитель мог учесть все побочные выплаты, непосредственно связанные с кредитом (помимо платежей по самому кредиту).

Особое место в сумме переплат потребителя, занимает дисконтированная стоимость, которая может, складываться из множества факторов, к примеру, инфляция, срок через который ожидается будущий платеж и так далее. Показатель дисконта своеобразный рыночный показатель того сколько необходимо иметь в процентном соотношении чистый доход, чтобы погашая денежное обесценивание выходить в «ноль».

Исходя из выше описанного, можно сделать вывод, что дисконтный процент это процент, который существует для учета потерь фактической стоимости денег за промежуток время потраченного для обмена денежной массы в финансовых операциях.

Установленная в ФЗ о потребительском кредитовании формула расчёта, в процентной ставке, учитывает только потери банка от дисконта, без учёта потерь потребителя, что по нашему мнению свидетельствует о не достижении ФЗ заявленных требований при его фактическом применении.

В этой связи предлагаем следующую методику оценки фактического применения ФЗ и его эффективности, основанную на численном методе Ньютона.

Допустим, нам нужно найти решение уравнения $f(x) = 0$, где $f(x)$ — некоторая дифференцируемая функция. Тогда при определенных условиях последовательность чисел $\{x(k)\}$, где самое первое значение $x(0)$ выбирается самостоятельно, а каждое последующее находится по формуле

$$X(k+1) = X(k) - f(X(k)) / f'(X(k)).$$

Применительно к вычислению эффективной процентной ставки, предлагаем ввести новую величину $vt = (1 + i)^{-t}$, которая называется

множителем дисконтирования для периода времени t . С ее помощью формулу (2), представляющую собой общее соотношение для нахождения эффективной процентной ставки, можно переписать следующим образом:

$$S_0 = R_0 + \sum_{k=1}^n R_k V_r^k.$$

Нахождение корня этого уравнения эквивалентно нахождению корня функции

$$f(x) = \sum_{k=1}^n R_k x^k + R_0 - S_0.$$

Эта функция имеет только один положительный корень (нас интересуют только положительные корни), причем, он лежит в интервале (0, 1). Этот корень можно легко найти с помощью метода Ньютона, предварительно вычислив производную функции $f(x)$:

$$f'(x) = \sum_{k=1}^n k R_k x^{k-1}$$

Теперь, выбрав в качестве начального приближения $x(0) = 1$, с помощью формулы (4) мы получим последовательность чисел $x(k)$, сходящихся к точному значению vt . Приближенное значение искомой эффективной процентной ставки находится из следующего соотношения:

$$j \approx x_{(n)}^{-1j} - 1$$

(предполагается, что мы закончили вычисления на шаге с номером n).

Применение данной методики, в процессе оценки фактического воздействия нормативных правовых актов в сфере потребительского кредитования, по нашему мнению, позволит оценить их эффективность и определить разницу между фактическим доходом банка и реальной стоимостью указанной услуги, которую следует вернуть потребителю, обеспечив достижение одной из заявленных целей регулирования.

Использованные источники:

1. О проведении оценки фактического воздействия нормативных правовых актов, а так же о внесении изменений в некоторые акты Правительства РФ: Постановление Правительства РФ от 30.01.2015 года
2. Дудник Д.В. Экономическое стимулирование охраны окружающей среды как инструмент экономического управления земельными ресурсами Российской Федерации // Теория и практика общественного развития. 2011. № 2. С. 316-320
3. Дудник Д.В. Механизм оценки эколого-экономической эффективности управления земельными ресурсами в системе природопользования региона // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. - <http://uecs.ru>. - № 9. - 2012. - С. <http://uecs.ru/regionalnaya-ekonomika/item/1545-2012-09-20-07-09-53>
4. Дудник Д.В. Оценочные критерии и критические факторы эффективности организационно - экономического механизма природопользования и охраны окружающей среды в Российской Федерации // Управление собственностью: теория и практика. Научно-практический

журнал. МГУ. Москва. 2013 г. -№ 4.

5. Дудник Д.В., Дудник Т.А Повышение эффективности использования сельскохозяйственных угодий в системе земельно-имущественных отношений Российской Федерации \ \ Экономика и социум. 2013. № 4-1 (9). С. 497-501.

6. Дудник Д.В., Дудник Т.А Повышение эффективности использования сельскохозяйственных угодий в системе земельно-имущественных отношений Российской Федерации \ \ Экономика и социум. 2013. № 4-1 (9). С. 497-501.

7. Дудник Д.В. Проблемы экономической оценки эффективности реализации субъективных прав в строительстве \ \ Электронное научно-практическое периодическое издание «Экономика и социум». - Отв. ред. А.А. Зарайский. - Выпуск N 1 (10) январь - март, 2014. - Сайт: <http://www.iupr.ru>

Евстигнеева А.В.

студент 4го курса

Баилыкова А.С.

студент 4го курса

Шепелин Г.И., к.э.н.

научный руководитель, доцент

кафедра «Страховое дело»

«Финансовый университет

при Правительстве Российской Федерации»

Россия, г. Москва

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СТРАХОВАНИЯ НЕСТАНДАРТНЫХ БАНКОВСКИХ РИСКОВ В РОССИИ

Аннотация: статья посвящена анализу рынка страхования специфических банковских рисков в России, поскольку на сегодняшний день данный сегмент является наиболее интересным для развития, но его функционирование связано с множеством рисков. В статье приводится анализ причин недостаточной эффективности данного рынка, а также рассматриваются основные направления и рекомендации по его совершенствованию.

Ключевые слова: страхование, банк, страховой случай, риски.

Abstract: this article is about the analysis of a specific banking insurance market in the Russian Federation, as today this segment is the most interesting for the development, but its functioning is connected with high risks. The analysis of insufficient effectiveness is made in the article, and, moreover, the main directions and recommendations to improve it are considered.

Key words: insurance, a bank, an insurance case, risks.

Интернет и интернет-технологии стремительно ворвались в нашу жизнь, казалось бы, сделав ее намного проще. Банк России еще в 2007 г. в

своем Письме обозначил проблему увеличивающихся рисков при осуществлении операций ДБО [2]. В целом, страхование ДБО сегодня включает следующие виды страхования: страхование комплекса рисков банков (BBB); банкоматов; эмитентов банковских карт; ответственности персонала (D&O) и др.

Вопрос страхования рисков актуален как с позиции клиентов банка, так и самого коммерческого банка. Так, например, клиент хочет быть уверенным в безопасности проводимых операций через Интернет, мобильный телефон, при использовании банкоматов, находящихся как на территории банка, так и вне ее и т.д. В связи со все большей автоматизацией банковских процессов, работники банков практически неразрывно связаны с компьютерами: с их помощью осуществляется анализ, хранение, передача информации, в т.ч. посредством корпоративной электронной почты. Все это обуславливает возникновение рисков, связанных с получением конфиденциальной информации о деятельности и дальнейшим ее использованием в коммерческих целях.

Рассмотрим статистику страхования нетипичных банковских рисков с 2008 по 2014 гг. в России.

Таблица 1

Структура страхования специфических банковских рисков в России в период 2008-2013 гг. [6]

Вид страхования	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Специфические банковские риски (всего) в % от общей величины страховых премий	11	10	7	6	11	11
Страхование комплекса рисков (BBB) в % от общей величины страховых премий по договорам страхования специфических банковских рисков	9	7	5	4	4	н/д
Страхование банкоматов	0	0	0	0	3	н/д
Страхование ответственности персонала	1	2	1	2	3	н/д
Страхование эмитентов банковских карт	1	1	1	0	1	н/д

Данные таблицы подтверждают предположение о том, что доля страхования специфических банковских рисков в величине банкострахования достаточно мала и требует дальнейшего наращивания для развития данного направления страховой деятельности. За прошедшие пять лет в сегменте были отмечены спады, которые компенсировались к 2013 г., однако роста доли данный сегмент не продемонстрировал.

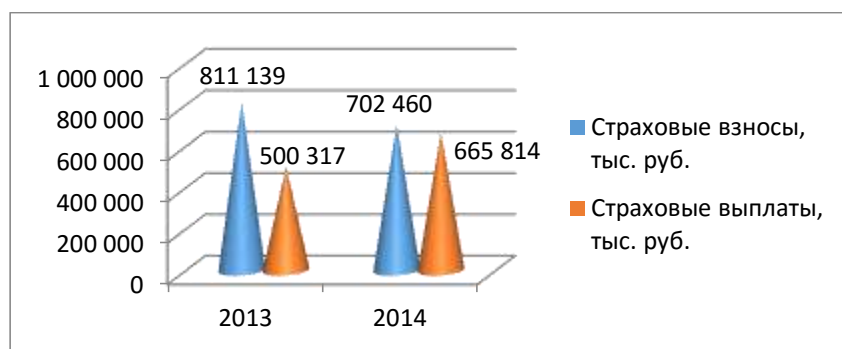


Рис. 1. Величина страховых взносов и выплат по договорам страхования ВВВ, банкоматов, D&O и эмитентов банковских карт в 2013 и 2014 гг. [6]

Рис. 1 прозрачно демонстрирует неэффективность осуществления страхования специфических банковских рисков, т.к. в 2014 г. произошло сокращение объема взносов и увеличение объемов выплат по договорам страхования, что уменьшило прибыль и, соответственно, экономическую целесообразность осуществления страхования нетипичных рисков банка.

Сложившееся положение вещей обусловлено рядом проблем, среди которых хотелось бы акцентировать внимание на следующих из них:

1) Проблема правового регулирования деятельности и ответственности за совершение преступлений: законодателем давно введен в действие Федеральный закон от 27.07.2006 N 152-ФЗ "О персональных данных", однако для признания случая страховым, сотрудниками правоохранительных органов должно быть возбуждено уголовное дело по факту совершенного преступления. Вот где нас ожидает удручающая статистика: МВД отказывает в возбуждении дел в 36% случаев при дистанционном банковском обслуживании, а раскрываемость таких преступлений – менее 10% [7], что делает страхование неклиентоориентированным и потенциальные страхователи, подвергаясь рискам нерассмотрения их обращений, отказываются от заключения договоров;

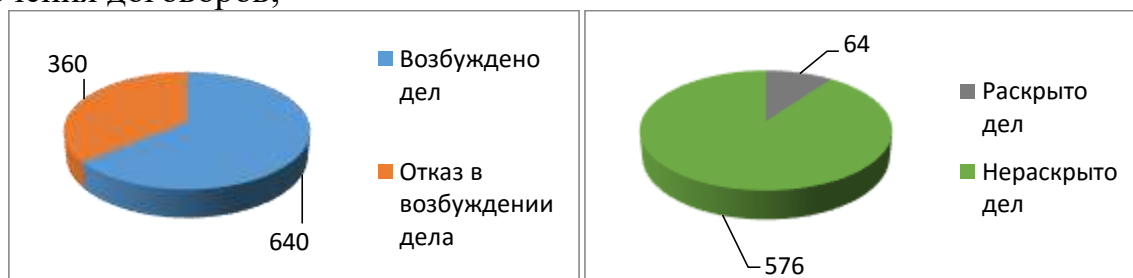


Рис. 2. Статистика регистрации обращений в органы МВД по факту совершения преступления в области ДБО и раскрываемости дел, ед. [7]

Комментарий: составлено авторами на 1 000 обращений в МВД.

2) Проблема неразвитости страхования банкоматов.

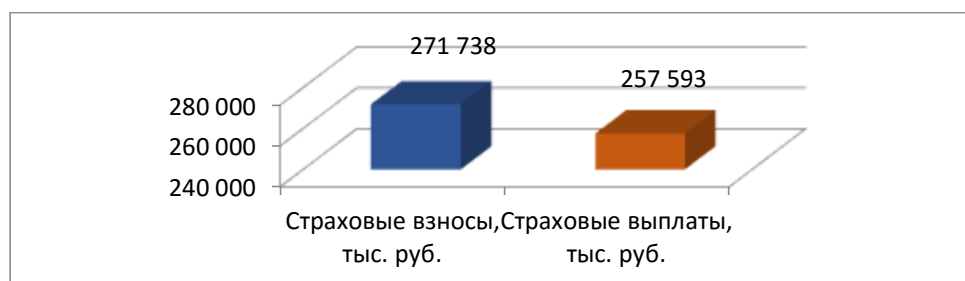


Рис. 3. Объемы страховых взносов и выплат по страхованию банкоматов в 2012 г. [6]

Если рассмотреть степень развитости страхования банкоматов в России, то нельзя не отметить, что данный вид страхования в России (см. Табл. 1) практически не осуществляется, а согласно данным рис. 3 является недостаточно прибыльным для включения в перечень страховых услуг большинством страховщиков. Уровень рентабельности на основании представленных данных составляет только 5,4% (в случае рассмотрения деятельности без включения расходов, не связанных с осуществлением страховых выплат). Так, в 2012 г. услуги по страхованию банкоматов осуществляли всего 16 страховщиков, из них у 3-х отмечено превышение величины страховых выплат над взносами.

Сложившаяся тенденция связана с наличием больших рисков для страховщика, поскольку технологии банковского мошенничества не стоят на месте, и в последние годы все более увеличиваются схемы противоправного получения данных банковских карт.

3) Неразвитость рынка страхования эмитентов банковских карт.

Таблица 2

Количество платежных карт, эмитированных кредитными организациями с 2010 по 2015 гг., тыс. ед. [6]

Дата	Количество банковских карт
01.01.15	227 712
01.01.14	217 472
01.01.13	191 496
01.01.12	162 898
01.01.11	137 834
Темп роста 2015/2011, %	165,2

По данным таблицы можно заметить, что на каждую из дат количество банковских карт растет в среднем на 30 тыс. ед. в год. В целом за последние 5 лет их рост составил около 65% от первоначальной величины, что ведет к увеличению числа рисков мошенничества с ними, как с одним из основных инструментов совершения операций по дистанционному банковскому обслуживанию. Дополнительная проблема состоит в том, что риски по банковским картам неразрывно связаны с рисками обналичивания средств через банкоматы. Решение предыдущей проблемы скажется положительно и на решении данной.

4) Страховой полис, как правило, защищает только от тех преступлений, которые произошли на оборудовании банка, средствах и

каналах связи с ним, не защищая от рисков возникновения инцидентов на оборудовании клиента.

Однако решение данной проблемы в пользу клиентов банка может породить большое количество случаев мошенничества, когда клиент будет «заражать» свое оборудование вирусами, провоцируя наступление страхового случая, а затем обращаться в страховую компанию.

5) Непроработанность вопроса формирования страховых тарифов на услуги в связи с отсутствием достаточной страховой практики, поскольку страховщикам нелегко найти статистическую информацию о специфических банковских рисках.

6) Наличие большой франшизы, которая отталкивает потенциальных страхователей от заключения договоров. Так, по мнению заместителя руководителя службы информационной безопасности «Промсвязьбанка» Ивана Янсона, франшиза по договорам, особенно в отношении физических лиц, должна быть минимальной и составлять около 5 – 10 тыс. руб. [4]

Решение описанных выше проблем должно основываться на осуществлении следующих мер:

1) Совершенствование процедуры согласования вопроса о возбуждении уголовного дела в отношении совершенного преступления с органами МВД. Альтернативой данной мере может служить упрощение признания случая страховым: достаточным основанием принятия документов на осуществление страховой выплаты может быть документально заверенный факт обращения в правоохранительные органы. Это в значительной степени поспособствует привлечению клиентов и при соответствующем обеспечении минимизации принимаемых рисков незначительным образом отразится на величине страховых выплат;

2) Увеличение степени безопасности банкоматов и банковских карт посредством предъявления страховой компанией особых требований к банку. На наш взгляд, при заключении договоров страхования банкоматов страховщик может предъявлять требования к обеспечению базовых условий безопасности: наличие камер видеонаблюдения (что особенно актуально для устройств в регионах), «тревожной кнопки» для экстренного вызова сотрудников правоохранительных органов в случае очевидного факта взлома устройства, возложение на сотрудников службы инкассации обязанностей по первичному осмотру банкомата на наличие/отсутствие признаков взлома (например, одной из достаточно распространенных схем мошенничества является применение «накладной клавиатуры», микрочипов, считывающих информацию о банковских картах).

Также страховщик может запрашивать дополнительную информацию о месторасположении устройства. К примеру, целесообразным является отказ от заключения договора или увеличение страхового тарифа при страховании банкоматов в местах повышенного скопления людей. В Москве

это особенно актуально на станциях метрополитена, где среднесуточный пассажиропоток по данным на 11.09.2015 г. составляет 7,1 млн. пассажиров [5], а взломщику намного проще «затеряться в толпе».

3) Возможность страхования оборудования клиентов банка от противоправных действий третьих лиц, а также усиление степени ответственности за умышленное причинение вреда оборудованию клиентом банка. Осуществление данной меры возможно путем ужесточения мер ответственности за совершение умышленных преступлений в отношении имущества. На сегодняшний день УК РФ содержит меры ответственности только в отношении случаев умышленного уничтожения или повреждения чужого имущества (П. 1 ст. 167 УК РФ) [1]. Авторами предлагается включить меры ответственности за умышленное уничтожение или повреждение собственного имущества: это поспособствует уменьшению количества противоправных действий, поскольку их совершение будет приводить не просто к отказу страховщика от страховой выплаты (который еще необходимо обосновать), а к реальным мерам уголовной ответственности.

Еще одним несовершенством нынешнего законодательства является то, что осужденного могут обязать выплатить материальный штраф в очень маленьком размере: в виде фиксированной суммы – 40 тыс. руб. или «в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период до трех месяцев» [1], т.е. на сумму около 97 486,2 руб.[8] Получается, что при такой степени ответственности, кража, предположим, 1 млн. руб. будет вполне экономически оправданной.

4) Формирование методики определения страховых тарифов, которая будет основана на размере страховых рисков по уже наступившим страховым случаям в практике осуществления страхования нестандартных банковских рисков, а также своевременный пересмотр тарифов в соответствии с волатильностью рисков на рынке. Страховым компаниям необходимо создать математическую модель, которая будет учитывать, во-первых, все факторы, которые оказывают значение на размер принимаемых рисков, а, во-вторых, систему корректировок тарифов на основании базы данных за прошедшие периоды осуществления страховой деятельности и реальных объемов страховых выплат, осуществляя своевременную корректировку методики в соответствии с требованиями рынка.

5) Формирование адекватного уровня франшизы по договорам.

Таким образом, решение описанных выше проблем даст возможности значительного расширения деятельности страховщиков, что позволит им увеличивать объемы прибыли от деятельности, а страхователям ограничивать существующие риски. Однако, на наш взгляд, данный процесс не будет скоротечным, поскольку некоторые из представленных проблем требуют решения на законодательном уровне, а часть из них – формирования практических навыков.

Поскольку на сегодняшний день банковский сектор является одной из наиболее крупных частей финансового сектора, а услуги по страхованию нестандартных банковских рисков предлагает достаточно малый круг страховщиков, то у каждого из тех, кто сможет сформировать систему страхования в данном сегменте, появится большое конкурентное преимущество. Страховым компаниям необходимо принимать во внимание, что сегодня крупнейшие банковские группы нередко формируют дочерние страховые компании, например, АО «Россельхозбанк» имеет дочернюю структуру – ЗАО СК «РСХБ-Страхование», которая осуществляет страхование, в том числе специфических банковских рисков. На фоне того, что банк в силу специфики своей деятельности может более адекватно оценивать риски, сопряженные с объектами страхования, дочерние страховые компании могут предлагать более выгодные условия для клиентов по оказанию страховых услуг. Более того, наиболее вероятно, что клиент банка предпочтет обратиться за услугами скорее к дочерней компании банка, чем к другому страховщику.

Использованные источники:

1. Уголовный кодекс Российской Федерации (УК РФ);
2. Письмо Банка России от 07.12.2007 N 197-Т "О рисках при дистанционном банковском обслуживании";
3. Официальный сайт Банка России (Электронный ресурс). Режим доступа: www.cbr.ru (Дата обращения: 22.09.2015);
4. Официальный сайт журнала «BIS Journal» (Электронный ресурс). Режим доступа: www.journal.ib-bank.ru (Дата обращения: 22.09.2015);
5. Официальный сайт информационного агентства России «ТАСС» (Электронный ресурс). Режим доступа: www.tass.ru (Дата обращения: 27.09.2015);
6. Официальный сайт «РА Эксперт» (Электронный ресурс). Режим доступа: www.raexpert.ru (Дата обращения: 22.09.2015);
7. Официальный сайт страховой компании «Арсеналь» (Электронный ресурс). Режим доступа: www.arsenalins.ru (Дата обращения: 22.09.2015);
8. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики (ФСГС) (Электронный ресурс). Режим доступа: www.gks.ru (Дата обращения: 27.09.2015).

*Егорова А.Н.
ассистент
Институт зарубежной филологии и регионоведения
Егорова М.Н.
магистр 1 года обучения
Финансово-экономический институт
Северо-Восточный федеральный университет
Россия, г. Якутск*

**ИННОВАЦИОННЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ
УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА
РЕСУРСОДОБЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ РС(Я)**

Аннотация: Успех инновационного развития экономики, как показывает мировой опыт, в большей степени зависит от деятельности крупных корпораций и компаний, нацеленных не только на ресурсодобычу и выпуск наукоемкой продукции, но и, что немаловажно, на бережное отношение к окружающей среде. Для развития инновационных структур, соответствующих новой конкурентной и конъюнктурной среде с учетом рыночных приоритетов развития экономики региона целесообразно придание статуса инновационного бизнеса с соответствующим налоговым и бюджетным стимулированием всех основных процессов ресурсодобычи и производства.

Ключевые слова: ресурсодобывающие предприятия, инновационное развитие, окружающая среда, регион, выплаты по экологии.

Данное время идет интенсивное развитие Дальнего Востока. В связи с этим предполагается интенсификация ресурсодобывающих проектов. Способы обеспечения инновационного развития на ресурсодобывающих компаниях, обоснование экономически целесообразных темпов и направлений освоения полезных ископаемых с учетом экономических, социальных, экологических и других интересов Республики Саха являются важнейшим элементом стратегии развития ее нефтегазовой корпорации.

Рассмотрим проблему денежного возмещения экологического урона от деятельности ресурсодобывающих компаний на примере ОАО «ЯТЭК» и позицию государства в сфере регулирования выплат по экологии.

Экологические выплаты ОАО «ЯТЭК» осуществляются в Управление Росприроднадзора РФ по Республике Саха (Якутия).



Рост выручки с 2009 года по 2014 год составил 3,2 миллиарда рублей, в то время как выплаты по экологии за аналогичный период выросли на 345 тысяч рублей.



С 2009 года компания высокими темпами увеличивала выручку. По итогам 2014 года выручка компании выросла в 2,4 раза и составила 5,4 миллиарда рублей.

Совершенно обратная ситуация обстоит с выплатами по экологии.



Совершенно очевидна обратная зависимость выручки к выплатам по экологии. Таким образом, при росте выручки с 2009 года до 2014 года в 2,4 раза, то есть на **3,2 миллиарда** рублей, выплаты по экологии за аналогичный период выросли только на **345 тысяч рублей**.

Для того, чтобы понять тенденцию изменений выплат по экологии по отношению к выручке рассмотрим динамику изменений относительных показателей.

Доля выплат по экологии к выручке ОАО ЯТЭК



Теперь мы понимаем, что выплаты по экологии не превышают половины процента.

Если учесть, что выручка с 2009 года увеличилась на 3,2 миллиарда рублей, можно сделать вывод, что были увеличены объемы добычи природных ресурсов. Данный вывод подтверждается тем, что произошло резкое увеличение затрат на разведочные активы до 608 миллионов рублей в 2014 году, что в 11,25 раз превышает затраты в 2012 году.

Всем известно, что разведочные работы наносят серьезный урон экологии региона. В нашем случае воздействие компании на природу было увеличено в 11,25 раз только за счет разведочных активов.

Очень тревожный показатель был выявлен после составления графика изменения доли выплат по экологии к выручке с 2009 года по 2014 год. **Несмотря на рост выручки в 2,4 раза с 2009 года, мы наблюдаем снижение доли выплат по экологии в 2 раза.** Выявленный факт выглядит особенно тревожно на фоне увеличения затрат на разведочную деятельность компании в 11,25 раз.

Таким образом, можно отметить, что действующее Законодательство РФ перестало отвечать современным мировым требованиям. Что и было доказано на примере ОАО «ЯТЭК» выше. Поэтому, в рамках данного исследования были разработаны рекомендации и обоснования к законодательному регулированию экологического надзора над ресурсодобывающими компаниями.

Изложенные принципы в «Основах государственной политики в области экологического развития России на период до 2030 года» (утв. Президентом РФ от 30 апреля 2012 г.) сформулированы слишком общими терминами. В рамках данного исследования рекомендуем уточнить и конкретизировать политику государства в области экологии к ресурсодобывающим предприятиям. Считаем, серьезным упущением отсутствие методов формирования источников финансирования всех упомянутых принципов.

Предлагаем, установить выплату по экологии в размере 2 % на первую декаду действия закона, в дальнейшем следует увеличить выплату до 10 % от выручки.

Предлагаем распределить данные экологические выплаты следующим образом:

1. РФ -10%

Таким образом, бюджет РФ в 2015 г. с выплат по экологии получит 578,9 млрд. руб. Значит, Министерство природы и экологии РФ после нового

введения сможет увеличить свой бюджет за счет выплат по экологии в 7,5 раз с 68,5 млрд. руб. до 578,9 млрд. руб. (за счет средней годовой выручки ресурсодобывающих компаний РФ).

Эти экологические платежи должны быть целевыми и направляться на природоохранные мероприятия, инфраструктуру и науку.

2. РС (Я)- 40%.

Бюджет РС (Я) за 2015 г. по доходной части составляет 140,4 млрд. руб. Выручка ОАО «ЯТЭК» 5,43 млрд. руб. за 2014 г., выручка ОАО «Алроса» за 2014 год составила 207,16 млрд. руб. Мы рассмотрели в качестве примера ОАО «Алроса», поскольку она является самым крупным добывающим предприятием РС (Я) и ОАО «ЯТЭК», так как мы ее рассматриваем в нашем исследовании. Суммарная выручка ОАО «Алроса» и ОАО «ЯТЭК» составляет 212,59 млрд. руб. в год. Выплата по экологии в размере 2% от общей выручки составит 4,25 млрд. руб. Итого, 40% от выплаты по экологии, которые пойдут в региональный бюджет составят 1,7 млрд. руб. Бюджет Министерства охраны природы РС (Я) увеличится в 12,12 раз по сравнению с запланированным в 2015 г. и составит 1,84 руб. Эти денежные средства пойдут на природоохранные мероприятия и финансирование научно-исследовательских работ.

3. МО – 50% все улусы РС (Я).

Рекомендуем улучшать уровень жизни сельского населения, которое составляет 331900 человек. На социальные мероприятия ежегодно будут направляться более 2 млрд. руб. Расчет основан только на выплатах ОАО «Алроса» и ОАО «ЯТЭК», следовательно, реальные поступления будут гораздо выше. Предлагаем создать Фонд развития народного благосостояния РС (Я) с ежегодной прибылью вложенных средств не менее 20%. Средства Фонда могут быть вложены в строительство, ценные бумаги и другие финансовые инструменты. Получателем средств может выступать гражданин РФ, фактически проживший в сельской местности РС (Я) не менее пяти лет. Все средства выделяются на безвозмездной основе.

Цели, на которые будут направляться средства Фонда.

Использованные источники:

1. <http://www.yatec.ru>
2. «Основы государственной политики в области экологического развития России на период до 2030 года» (утв. Президентом РФ от 30 апреля 2012 г.)

*Егорова А.Н.
ассистент
Институт зарубежной филологии и регионоведения
Егорова М.Н.
магистр 1 года обучения
Финансово-экономический институт
Северо-Восточный федеральный университет
Россия, г. Якутск*

ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН В ОБЛАСТИ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО НАДЗОРА НАД РЕСУРСОДОБЫВАЮЩИМИ КОМПАНИЯМИ

Аннотация: В данной статье рассматривается опыт по экологическим налогообложениям зарубежных стран, таких как Швеция, Нидерланды, Норвегия, Германия. Также анализируется эффективность работы системы экологических налогов и платежей в перечисленных странах. У развитых стран большой опыт применения экологических налогов, который можно применить к России.

Ключевые слова: экологические налоги, развитые страны, директивные меры, государственная политика в области охраны окружающей среды, благополучатель.

В области охраны окружающей среды особое внимание на обеспечение экологической безопасности оказывает регулирование, базирующееся на законодательстве. Государственное природоохранное регулирование или, по-другому, директивные меры стали применяться с 1960-х. Директивные меры представляют собой различные нормы по ограничению выбросов загрязняющих веществ с помощью регулирования производственного процесса, потребления продукции и ограничения хозяйственной деятельности временем или пространством. Они включают в себя: лицензии, стандарты, запреты, технологические нормы. С применением директивных мер во многих развитых странах сократились выбросы некоторых загрязняющих веществ, снизилось загрязнение атмосферы, повысилось качество водных ресурсов.

Наиболее развитая система природоохранного регулирования наблюдается в Европе. Здесь действуют несколько сотен директив и постоянно принимаются новые, действуют и совершенствуются различные экологические стратегии и программы. Так, в 2009 г. была пересмотрена Европейская стратегия устойчивого развития, принят план восстановления экономики стран ЕС, целью которого является принятие целого ряда экологических мер. В последние годы многие страны ЕС встали на путь «зеленой» экономики, активизировали реализацию экологических программ и стратегий, разработали новые меры в области энергоэффективности и развития возобновляемых источников энергии.

Экологические налоги в развитых странах, обычно, состоят из двух

частей – основного и дополнительного налога. Например, в Швеции применяются различные налоги на нефть и нефтепродукты. Налог на нефтепродукты составляет 0,1 от величины налога на нефть, которое стимулирует развитие нефтеперерабатывающих производств, при этом те же самые налоги действуют и на импортеров. В Норвегии налог на нефть состоит из двух частей: общей ставки и специального платежа, величина которого может повышаться или понижаться в зависимости от цены нефти. Доходы от налога используются на финансирование научно-исследовательских работ в аграрном секторе и лесном хозяйстве.

В Нидерландах действует налог на топливо, который был введен для финансирования государственных затрат на охрану окружающей среды и стимулирования снижения выбросов двуокиси серы. При этом производителям предоставляются налоговые льготы в случае внедрения технологий по снижению таких выбросов. Министерством экологии Нидерландов покрывается около половины затрат по предотвращению и возмещению экологического ущерба, финансированию размещения отходов и субсидированию внедрения новейших очистных технологий.

В Германии налогом облагаются опасные для окружающей среды продукты, например, топливо, синтетические моющие средства и др. А размер налога зависит от степени его опасности и вероятности замены другими менее опасными продуктами.

Исходя, из вышеуказанного можно сделать вывод, что, используя опыт зарубежных стран, можно предложить меры по усовершенствованию государственной политики в области охраны окружающей среды.

Предлагаем следующее:

1) ввести налог на продукцию, которая загрязняет атмосферу и на использование экологически вредных технологий производства;

2) улучшить жизнь населения. Население, проживающее на территории муниципальных образований, является основным благополучателем от выплат по экологии ресурсодобывающими компаниями;

В качестве примера, мы можем принести политику Правительства Норвегии, согласно которой природные ресурсы «принадлежат норвежскому народу и должны быть использованы на благо нынешнего и будущих поколений». Денежные средства из экологических налогов направляются для улучшения жизни населения Норвегии. Поэтому, в Норвегии высокий уровень жизни.

Использованные источники:

1. Никитина Ю.А. Экономические аспекты экологической безопасности в нефтегазовой отрасли: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.14 – мировая экономика / Моск. гос-й инс-т межд-х отнош-й МИД (РФ). Москва, 2012. 206 с.
2. Гражданкина О.А., Гражданкин В.А., Киркеева Л.И., Шапошникова С.В. Экологические налоги в странах Европейского Союза // Вестник Алтайского

Елисеева Л.В.

аспирант

кафедра бухгалтерского учета и аудита

Байкальский государственный университет экономики и права

Россия, г. Иркутск

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ АВТОМАТИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Аннотация: в статье рассматриваются актуальные проблемы автоматизации бухгалтерского учета и перспективы ее развития.

Ключевые слова: автоматизация бухгалтерского учета, дисконтирование, ERP-системы, облачные технологии.

Использование в управленческой деятельности современных достижений в области информационных технологий обеспечивает своевременность и полноту информации об управляемых процессах, дает возможность для более глубокого анализа, моделирования и прогнозирования.

Бухгалтерский учет является информационной основой принятия важнейших управленческих решений руководством организации – внутренними пользователями информации, и оценки деятельности предприятия со стороны внешних пользователей: государственных контролирующих органов, акционеров, инвесторов, кредиторов и т.п. [5]

Автоматизированный учет строится на тех же методических принципах, что и ручной учет, тем самым обеспечивая единство бухгалтерского учета вне зависимости от используемой формы. Несмотря на это автоматизированное ведение учета имеет свои специфические особенности, связанные с технологией регистрации, накопления и обработки учетных данных и формированием бухгалтерской отчетности.

В настоящее время ведение бухгалтерского учета невозможно представить без использования информационных технологий. С развитием информационных технологий появляются новые возможности, а вместе с тем и новые проблемы автоматизации бухгалтерского учета, которые требуют своего решения. Например, до сих пор даже в самых распространенных программных продуктах по автоматизации бухгалтерского учета фактически отсутствуют возможности автоматизированного формирования учетно-аналитической информации с учетом временной стоимости денег. А ведь это одно из основных требований, которые предъявляют МСФО к учетно-аналитической информации сразу по многим объектам (выручка, основные средства, финансовые инструменты). Причем существуют строгие математические алгоритмы, которые позволяют рассчитать соответствующие показатели. А раз есть алгоритм, то он может быть реализован на программном уровне. Следовательно, причина, по которой соответствующие алгоритмы не

реализованы – субъективна (отсутствует постановка задачи), значит может быть легко устранена.

В данной работе нам и хотелось бы рассмотреть основные проблемы на пути еще более глубокой автоматизации практики учетных работ, сгруппировав их по нескольким направлениям, что и является целью данной работы. Но для ее достижения необходимо, прежде всего, рассмотреть основные достоинства и недостатки автоматизированного ведения учета.

Анализ основных преимуществ, которые несет автоматизация бухгалтерского учета позволил объединить их в четыре основные группы:

1) Повышение качества информации. Достижения в области информационных технологий в значительной степени позволяют снизить влияние «человеческого фактора», уменьшить количество арифметических ошибок в учете и отчетности, и, благодаря созданию единой информационной базы, повысить качество выполнения расчетов.

2) Экономия времени и трудозатрат. Использование информационных технологий позволяет сократить время и силы на обработку учетных операций, тем самым повысить производительность труда сотрудников бухгалтерии. Простота и гибкость использования компьютерных систем позволяет повысить скорость сбора, передачи, обработки информации, составления отчетов и ведения документации.

3) Оперативность, своевременность и актуальность учетных данных. Использование информационных технологий в бухгалтерском учете значительно повышает его оперативность, дает возможность оценить текущее финансовое положение предприятия и его перспективы. Информационные системы значительно расширяют аналитические возможности учета, дают возможность для параллельного ведения учета в нескольких стандартах.

4) Усиление контроля. Компьютерные системы позволяют осуществить разграничение доступа к информации, разделение функций. Появляется возможность для оперативной оценки и контроля деятельности со стороны руководства организации

Существуют различные классификации программ автоматизации бухгалтерского учета: по степени охвата учетных функций, по принципам построения системы, по размерам организаций, по ценам и т.д.

При автоматизации бухгалтерского учета используются:

1) неспециализированные программные пакеты, имеющие аналитические возможности, к ним относятся электронные таблицы Microsoft Excel;

2) специализированные программные средства для создания информационного хранилища данных бухгалтерского учета: 1С:Бухгалтерия, Инфо-бухгалтер, Турбо-бухгалтер, БЭСТ и др.;

3) интегрированные ERP-системы (enterprise resource planning system) управления предприятием. Все большую популярность приобретают

программные продукты, способные решать не только бухгалтерские задачи, но и автоматизировать управление ресурсами организации в целом, обеспечивать анализ и планирование деятельности организации.

В настоящее время представлено большое число отечественных и иностранных автоматизированных бухгалтерских систем, в том числе ERP-систем. Они различаются по функциональным возможностям, стоимости, технологией внедрения и адаптации, интерфейсом, количеству пользователей и другими характеристиками.

Особенностью ERP-системы является информационно-аналитическое обеспечение потребностей системы управления предприятием на различных уровнях во взаимодействии всех ее бизнес-процессов.

Рынок программных продуктов непрерывно расширяется, а программное обеспечение постоянно модернизируется, и несмотря на появление и развитие комплексных систем автоматизации деятельности предприятия, систему автоматизации бухгалтерского учета следует выбирать исходя из задач и имеющихся ресурсов.

Проблемы автоматизации бухгалтерского учета продолжают оставаться актуальными проблемами бухгалтерского учета [2].

Различными авторами рассматриваются различные аспекты автоматизации бухгалтерского учета, в основном это касается методических рекомендаций по вопросам внедрения и применения тех или иных программных продуктов.

И. А. Слободняк и И. В. Пискунов к одной из актуальных проблем автоматизации бухгалтерского учета относят слабо разработанную методологию автоматизированной формы бухгалтерского учета. Авторы выделяют ряд приоритетных направлений совершенствования систем автоматизации бухгалтерского учета: упорядочение и оптимизация практического ведения бухгалтерского учета, оптимизация количества информации информационной системы бухгалтерского учета без потери ее качества, снижение числа ошибок в бухгалтерском учете с использованием встроенных алгоритмов внутреннего автоматизированного контроля бухгалтерских данных, продолжение работы по формализации учетных процедур, повышение сопоставимости информационных систем различных субъектов, повышение квалификации пользователей информационных систем. [5]

В настоящее время в связи с переходом на МСФО большинство ученых исследуют вопросы автоматизации ведения учета и подготовки отчетности по МСФО. Так, Л.Н. Сорокина [6] рассматривает три программных продукта для автоматизации этого процесса: электронные таблицы EXCEL, «1С: Управление производственным предприятием» и программный продукт SAP (Systems Analysis and Program Development – системный анализ и разработка программ).

Т. Ф. Шитова [9] дает описание возможностей программы «1С:

Управление производственным предприятием 8» для составления финансовой отчетности по МСФО. Автор доказывает, что использование данной программы позволит решить проблему ведения учета по двум стандартам (РСБУ и МСФО) с минимальными трудозатратами.

Л.В. Шуклов анализирует причины неэффективного внедрения программ автоматизации учета по МСФО, а также предлагает ряд аудиторских процедур для оценки эффективности внедрения программного обеспечения. В своей работе автор подчеркивает, что «выбор программного решения должен основываться на точной оценке внутренних бизнес-процессов, оценке контрольной среды в компании, прогнозировании количества потенциальных пользователей и их активности» [10]. Проиллюстрируем это на одном примере.

Один из ключевых принципов, который отличает РСБУ и МСФО – это учет временной стоимости денег. Учет фактора времени осуществляется с помощью процедуры дисконтирования.

Дисконтирование – определение на текущий момент времени стоимости «завтрашних» денег.

$$PV = FV * (1 + r)^t$$

где PV – текущая стоимость;

FV – будущая стоимость платежа;

r – ставка дисконтирования;

t – продолжительность временного интервала, отделяющего данный момент времени от момента в будущем.

Осуществлять эти расчеты вручную – очень трудоемкий процесс. При этом современные автоматизированные системы позволяют осуществить подобные расчеты полностью в автоматическом режиме.

Для возможности применения процедуры дисконтирования необходимо знать три основных параметра: ставку дисконтирования, момент совершения операции и момент движения денежных средств.

При использовании информационных технологий параметры: момент совершения операции и момент движения денежных средств, известны автоматически: момент поступления актива и момент оплаты. Выбор ставки дисконтирования основывается на факторах, влияющих на будущие денежные потоки (уровень инфляции, риск, ожидаемая доходность по альтернативным вложениям) и относится к сфере профессионального суждения бухгалтера. Этот показатель вносится в информационную систему один раз в год. Таким образом, зная эти показатели, процедуру дисконтирования можно легко автоматизировать.

Применение дисконтирования в бухгалтерском учете будет способствовать улучшению качества финансовой отчетности и скорейшей адаптации российского бухгалтерского учета к международным стандартам. То есть качество соответствующий отчетной информации возрастет.

Еще одной серьезной проблемой в связи с тем, что информация

становится одним из стратегических ресурсов организации и приобретает все большее значение в ее деятельности, становятся возможности обеспечения надежности хранения данных.

Постоянное совершенствование программных продуктов и тенденции развития информационных технологий ведут к дальнейшему расширению функциональности, развитие механизмов взаимодействия с другими программами.

На сегодняшний день одним из перспективных направлений ИТ-технологий являются облачные технологии и предоставляемые ими современные сервисы создания, хранения, обработки и поиска данных. В настоящее время облачные технологии активно используются в программных продуктах.

Пользователю облачной технологии не нужно устанавливать ни платформу, ни конфигурацию информационной системы. Все операции выполняются на виртуальном сервере через удаленный доступ.

Облачные вычисления создают для учета новые возможности:

- Сокращение затрат на приобретение лицензионного программного продукта.
- Возможность доступа к программному обеспечению с любого устройства (компьютера, планшета, телефона), подключенного к сети Интернет
- Уменьшение затрат на техническую поддержку, в связи с отсутствием необходимости в специалисте по технической поддержке и установке программного обеспечения на компьютеры пользователей.
- Отсутствие необходимости установки обновлений.
- Возможность сохранности информации, т.к. она находится на удаленном сервере.

Вместе с тем существует ряд проблем использования облачных вычислений. Основной проблемой является информационная безопасность. В настоящее время нет ни нормативно-правовых актов, ни технологии, которые бы гарантировали 100%-ную конфиденциальность данных. Поэтому наиболее ценные данные не рекомендуется хранить на публичном облаке.

Не менее важными проблемами являются вопросы целостности данных, т.к. для получения услуг облака необходимо постоянное соединение с Интернет, в связи с чем могут возникать проблемы с корректным и своевременным обновлением информации в хранилищах данных.

Также, несмотря на сокращение расходов, связанных с технической поддержкой программного обеспечения, пользователь имеет ограничения в используемом обеспечении и иногда не имеет возможности полностью настроить его под свои собственные цели.

Решение указанных проблем требует целенаправленных действий по устранению предпосылок потери информации или доступа к ней, если она находится в удаленном доступе на серверах, не принадлежащих компании

(находится в «облаках»). [3]

Пока облачные технологии начинают применять те предприятия, руководство которых стремится использовать новейшие достижения в области ИТ-технологий для повышения своей конкурентоспособности на современном рынке. Вместе с тем заметим, что у облачных технологий большое будущее, которое сегодня не вызывает сомнений. В ближайшем будущем компании, занимающиеся разработкой программного софта, встанут перед необходимостью выбора приемлемой степени «облачности» и реализации «облачной» стратегии в соответствии со своими потребностями и требованиями своих клиентов. [8]

Еще одним из перспективных направлений развития автоматизации бухгалтерского учета является работа в области разработки алгоритмов построения информационных систем по типу «искусственный интеллект» (ИИ) или «экспертные системы» (ЭС). В будущем именно к такому типу должна относиться автоматизированная система бухгалтерского учета [4].

Основой экспертных систем и систем интеллектуального типа служит база знаний, а одной из главных характеристик – самообучение. Данные в таких системах накапливаются, связываются и могут использоваться для создания новых знаний и решений различных задач бухгалтерского учета.

Хотя в области разработки систем ИИ и ЭС уже есть определенные наработки (параллельные распределенные сети, нейронные сети, гибридные алгоритмы, эволюционные вычисления), создание и ввод в эксплуатацию информационных систем такого высокого класса – дело будущего. [4].

Итак, автоматизация бухгалтерского учета прошла путь от простых классов программ до создания интегрированных систем управления предприятием и продолжает стремительно развиваться, открывая все новые возможности и перспективы для развития бухгалтерского учета.

Развитие информационных технологий в бухгалтерском учете способствует повышению эффективности и качества работы бухгалтера, улучшению контроля над финансово-хозяйственной деятельностью предприятия. Вместе с тем следует заметить, что никакая система автоматизации учета не в состоянии полностью заменить бухгалтера. Ведь существует множество вопросов, при решении которых необходима выработка профессионального суждения, которое как раз-таки слабо подвержено автоматизации, ибо основывается, прежде всего, на личном опыте человека.

Использованные источники:

1. Берестова В. И. Перспективы использования облачных технологий в электронном документообороте / В. И. Берестова // Делопроизводство. – 2015. – № 3. – С. 39-44.
2. Дружиловская Э. С. Современные проблемы бухгалтерского учета с точки зрения аналитиков / Э. С. Дружиловская // Международный бухгалтерский учет. – 2015. – № 10. – С. 54-64.

3. Куцык П. А. Преимущества и недостатки учетно-контрольных процедур при использовании технологий реального времени и облачных вычислений / П. А. Куцык // Международный бухгалтерский учет. – 2014. – № 25. – С. 47-54.
4. Сидорова М. И. Современные информационные технологии как инструмент автоматизации бухгалтерского учета / М. И. Сидорова // Международный бухгалтерский учет. – 2011. – № 28. – С. 19-24.
5. Слободняк И. А., Пискунов И. В. Актуальные проблемы автоматизации бухгалтерского учета / И. А. Слободняк, И. В. Пискунов // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. – 2014. – № 7. – С. 29-34.
6. Сорокина Л. Н. Проблемы внедрения автоматизации учета и подготовки отчетности в условиях перехода на международную систему финансовой отчетности / Л. Н. Сорокина // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2014. – № 3. – С. 13-17.
7. Шитова Т. Ф. Использование информационных технологий для формирования отчетности по МСФО / Т. Ф. Шитова // Международный бухгалтерский учет. – 2012. – № 27. – С. 13-18.
8. Шитова Т. Ф. Использование передовых информационных технологий в бухгалтерском учете / Т. Ф. Шитова // Международный бухгалтерский учет. – 2012. – № 22. – С. 21-26.
9. Шитова Т. Ф. Использование современных информационных технологий для повышения эффективности управления корпорацией / Т. Ф. Шитова // Международный бухгалтерский учет. – 2012. – № 42. – С. 18-30.
10. Шуклов Л. В. Автоматизация учета по МСФО: как правильно выбрать информационную систему и провести аудит эффективности ее внедрения / Л. В. Шуклов // Международный бухгалтерский учет. – 2013. – № 30. – С. 35-43.

*Ершова Е.Ю., к.э.н.
доцент*

*кафедра менеджмента
ФГБОУ ВПО «Смоленский государственный университет»
Россия, г. Смоленск*

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ПЛАНИРОВАНИЯ ПОСТАВОК В ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ЦЕПИ

Аннотация. Рассмотрены факторы, влияющие на процесс планирования поставок в логистической цепи, определена последовательность этапов эффективного планирования.

Ключевые слова: планирование, логистическая цепь, внешняя и внутренняя среда, этапы планирования.

В настоящее время большинство компаний осуществляют

хозяйственную деятельность во внешней среде, которая характеризуется высокой степенью неустойчивости и неопределенности. Конкретность цепи поставок в таких условиях зависит от возможности быстрого реагирования на запросы потребителей и оптимального использования ресурсов. Планирование поставок в логистической цепи необходимо для роста товарного потока, улучшения качества обслуживания клиентов, позволяет снизить себестоимость услуги. В теории менеджмента планирование традиционно рассматривается либо как функция управления, либо как самостоятельный бизнес-процесс со своими особенностями, целями, задачами. С точки зрения логистической практики целесообразен второй подход к определению планирования – т.е. рассмотрения планирования как самостоятельного действия направленного на определенные цели, со свойственным инструментарием, показателями эффективности.

При планировании необходимо учитывать воздействие факторов внешней и внутренней среды организации в организационных границах логистической цепи. Организационные границы при таком подходе будут определяться территорией действия логистической цепи. Автомобильные терминалы, железнодорожные станции, речные порты и аэропорты рассматриваются в качестве входов и выходов в логистическую систему. Так же следует разграничить функциональную и обеспечивающую подсистемы. В качестве функциональной подсистемы целесообразно представить основные элементы транспортных узлов, распределительные центры, посреднические структуры. Финансовое обеспечение, информационное обеспечение, а также научно-техническое, кадровое и правовое – образуют обеспечивающую подсистему логистической цепи.

Внутренняя среда образовывается элементами транспортно-логистической системы, а также потребительским рынком, образуемый организациями и населением, предприятиями транспорта и торговли.

Так же следует выделить элементы логистической цепи выполняющие поддерживающие функции: региональные информационные и финансовые институты, а также организации, связанные с кадровым обеспечением.

Для формирования эффективной системы планирования в цепях поставок необходимо наличие подготовленных кадров, которые способны управлять логистическими системами, а также методическое обеспечение (система планов, инструментарий разработки, система оценки их эффективности, система сбора информации, система контроля).

С учетом рассмотренных ранее предпосылок формирование планирования поставок в логистической цепи целесообразно выделить следующие этапы:

- определение субъектов планирования;
- распределение функций планирования между сотрудниками;
- формирование механизма планирования;
- определение целей, задач, методов, форм планирования;

- разработка регламента процедур планирования;
- определение и выделение необходимых финансовых ресурсов для процесса планирования;
- оснащение процесса сбора информации техническим и программным обеспечением;
- формирование информационных потоков;
- формирование системы планов;
- реализация разработанных планов и осуществление контроля.

Процесс планирования поставок логистической цепи предполагает наличие оправленной информационной базы, доступной для анализа и обработки субъектами планирования. Таким образом, процесс планирования носит информационный характер как элемент управленческой деятельности.

Ершова Е.Ю., к.э.н.

доцент

кафедра менеджмента

ФГБОУ ВПО «Смоленский государственный университет»

Россия, г. Смоленск

ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ ДАННЫХ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В ОПЕРАТИВНОМ УПРАВЛЕНИИ

Оперативное управление, бухгалтерский учет, отчетность, информация.

Рассматриваются вопросы применения данных бухгалтерского учета в оперативном управлении. Описаны основные различия между методологическими и организационными аспектами бухгалтерского учета и требованиями к информации в оперативном менеджменте.

В настоящее время многие специалисты (как теоретики, так и практики) полагают, что данные бухгалтерского учета могут обеспечить менеджеров информационной базой для принятия управленческих решений на оперативном уровне. Существует традиционное мнение, что именно бухгалтерский учет благодаря его точности, государственной регламентации и документальности, основанной на использовании первичных документов, содержит наиболее полные и достоверные данные о финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Поскольку целью оперативного управления предприятием является обеспечение выпуска продукции или оказания услуг надлежащего качества, в установленные сроки, определенного объема на основе оптимального использования ресурсов, то оперативному менеджменту необходима информация для решения следующих задач:

- наиболее рациональное использование оборудования и персонала;
- обеспечение эффективного использования оборотных средств;

- автоматизация плановых, учетных и контрольных работ.

Основное требование практиков к информации такого рода – своевременности и достоверности информации. Поскольку оперативное управление является краткосрочным, то именно своевременность управленческого воздействия зачастую является фактором, определяющим в целом рациональность управленческого решения. Причем критерий точности менее значим, чем критерий достоверности. Точность информации значима лишь в той мере, которая может существенно повлиять на управленческое решение, поэтому, в практике оперативного управления при отсутствии документально подтвержденной информации вполне возможно использовать прогнозы. Несвоевременная информация, но более точная, документально подтвержденная, в оперативном управлении не имеет реальной ценности.

Основные задачи бухгалтерского учета сформулированы в Федеральном законе от 21.11.96 N 129-ФЗ «О бухгалтерском учете» и в краткой форме их можно сформулировать как представление полной и достоверной информации об объекте учета (имущество, обязательства, их движение) в интересах сохранности этого имущества и контроля его использования, а также экономических взаимоотношений с внешними контрагентами. Принципы бухгалтерского учета вытекают из его задач и так же закреплены законодательно.

Рассмотрим различия между бухгалтерским учетом и оперативным учетом.

Учетная политика бухгалтерского учета определяется довольно типовым положением, в котором детали учета не конкретизируются, т.к. они содержатся в методологии. В оперативном учете рассматриваются специфические аспекты бизнеса, поэтому учетная политика более детализирована.

Бухгалтерский учет характеризуется открытостью, публичностью, и не может быть предметом коммерческой тайны, в большей степени ориентирован на внешних пользователей (собственники, государство, партнеры и т.д.). Оперативный учет предназначен исключительно для менеджеров предприятия.

Бухгалтерские операции типовые, используется законодательно установленный план счетов и определённые формы учетных регистров. При оперативном учете применяется большое количество регистров, самостоятельно созданных на предприятии под специфику бизнеса.

Одной из наиболее значимых характеристик любого учета является срок формирования отчетных данных. В бухгалтерском учете по многим направлениям он составляет 20 дней после отчетной даты, в оперативном учете при полной автоматизации учетных процедур возможна ежедневная отчетность.

Существенные различия можно выделить по уровню детализации

данных. При оперативном учете зачастую требуется детализация работы каждого менеджера на любом уровне и подуровне бизнес-процесса, а так же формирование отчетов по группам менеджеров и отделов в рамках одного юридического лица, консолидация групп менеджеров. Перед бухгалтерским учетом не ставится задача детализации информации, так учет ведется в целом по юридическому лицу или предпринимателю.

Значительно затруднен анализ эффективности бизнес-процедур, а также виртуализация бизнес-процессов на основании данных бухгалтерского учета, так привязка информации осуществляется к юридическому лицу, для оперативного управления требуются данные о деятельности бизнес-единиц вне зависимости от их юридической и географической подчиненности.

Одной из актуальных проблем менеджмента является создание действенной системы мотивации как персонала так структурных единиц через систему эффективности деятельности. На основании данных бухгалтерского учета такую систему создать невозможно из-за временного разрыва и отсутствием детализации данных.

Таким образом, можно сделать вывод, что современная система бухгалтерского учета, имея серьезные теоретические основы ведения учета, огромное количество теоретического материала, наличие практических методов, повсеместной и законодательно утвержденной практики не может обеспечить оперативное управление полноценной информационной базой. На ограниченность аналитического применения банных бухгалтерского учета указывал еще парадокс бухгалтерского учета, сформулированный проф. Я.В. Соколовым (1938-2010): «бухгалтерский учет нельзя понять из него самого» [1]. «Бухгалтерский учет представлен, прежде всего, в виде процедуры регистрации фактов хозяйственной жизни, но процедура не раскрывает содержание этих фактов. Представленные в процедуре факты можно читать, но понимать с помощью бухгалтерского учета, привлекая его аппарат, нельзя. Анализ фактов привносится в учет, а не вытекает из него» [1].

Использованные источники:

1. Я.В. Соколов. Бухгалтерский учет как сумма фактов хозяйственной жизни - М. Магистр, 2010.

*Есипенко В.М.
зам. директора
СИПТБ (филиал)
ФГБОУ ВО «МГУТУ им. К.Г. Разумовского (ПКУ)»
Россия, г. Смоленск*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ В ЦЕНТРАЛЬНОМ ФЕДЕРАЛЬНОМ ОКРУГЕ НА ОСНОВЕ УГЛУБЛЕНИЯ СПЕЦИАЛИЗАЦИИ И КОНЦЕНТРАЦИИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

Аннотация: автор определяет, что продовольственное обеспечение регионов Центрального федерального округа и функционирование их продовольственных рынков находится в тесной взаимосвязи с производством, ввозом и вывозом сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия.

Ключевые слова: сельское хозяйство, продовольствие, специализация.

Изменения экономических и финансовых условий отразилось на снижении продовольственного обеспечения и населения Центрального федерального округа, являющегося одним из ведущих федеральных округов, занимающим первое место по объемам промышленного и сельскохозяйственного производства и имеющих самую высокую плотность населения. В связи с этим поиск наиболее взаимовыгодных межрегиональных продовольственных связей является одним из необходимых условий обеспечения населения продовольствием.

Актуальность решения проблемы развития продовольственного обеспечения на основе специализации и концентрации сельскохозяйственного производства возрастает в связи с реализацией Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы в условиях членства России в ВТО и ЕВРАЗЭС, недостаточная изученность ее отдельных теоретических и прикладных аспектов.

Специализация производства представляет собой ограничение производственной деятельности предприятия производством определенных видов продукции. Специализация сельского хозяйства представляет собой форму общественного разделения труда.

К основным факторам, оказывающим непосредственное влияние на размещение и специализацию, можно отнести экологические, организационные социально-правовые, экономические, природно-климатические, институциональные.

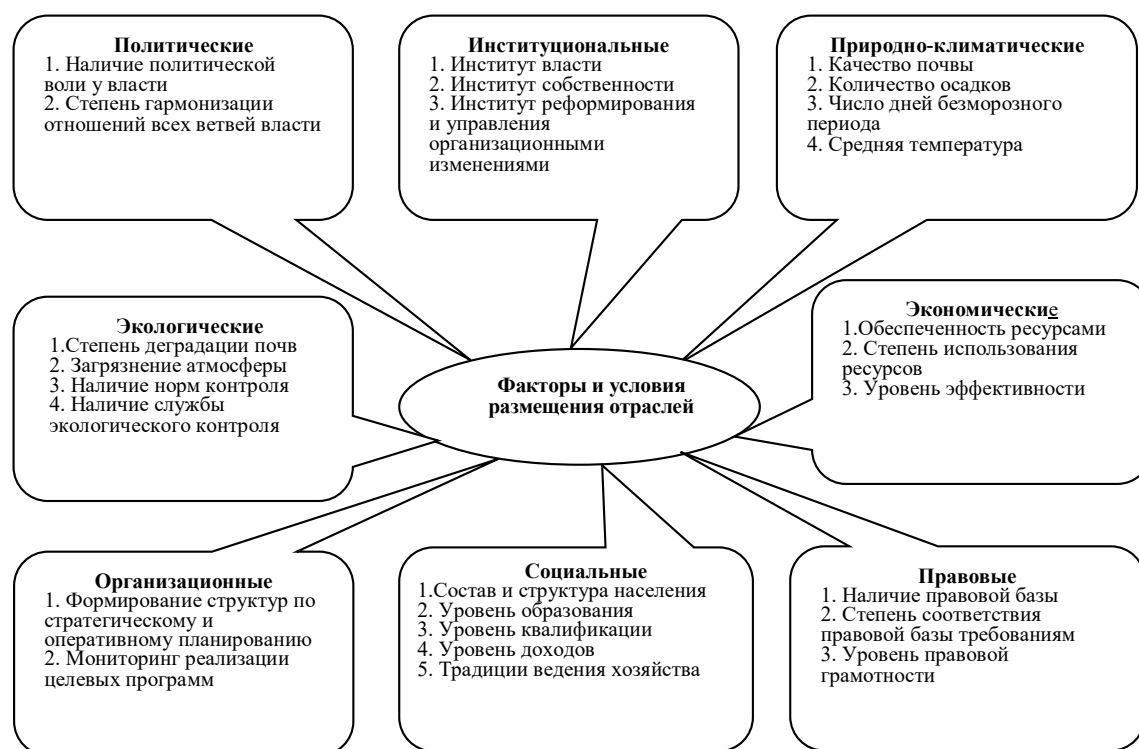


Рисунок 1 – Факторы и условия размещения отраслей сельского хозяйства

В 2013 г. по сравнению с 2000 г. потребление основных пищевых продуктов как в целом по стране, так и в регионах Центрального федерального округа увеличилось и имело существенные различия в разрезе регионов

Таблица 1 – Потребление основных видов продовольствия в Центральном федеральном округе, кг на 1 человека в год

Наименование регионов	Годы	Виды продовольствия							
		хлеб и хлебобулочные продукты	мясо и мясобулочные продукты	молоко и молоко-продукты	яйца, шт.	картофель	овощи	растительное масло	сахар
Российская Федерация	2000	117	45	215	229	109	79	9,9	35
	2013	118	75	248	269	111	109	13,7	40
Центральный федеральный округ	2000	113	50	221	237	107	80	9,8	37
	2013	117	83	233	263	106	101	14,2	44
Смоленская область	2000	128	41	243	271	138	90	7,8	43
	2013	125	64	243	263	117	89	11,4	45

При улучшении физической доступности продовольствия, что, безусловно, имеет место в современных условиях, определяющим фактором такого положения можно считать повышение доходов в стране и покупательной способности населения, в том числе в регионах ЦФО

(Таблица 2). При этом на среднедушевой доход в 2001 г. в стране можно было приобрести 3,6 минимальных наборов пищевых продуктов, то в 2013 г. – 9,1 таких наборов, по ЦФО – 5,0 и 11,6 наборов. В Ивановской области, где сложился самый низкий среднедушевой доход населения, в 2001 и 2013 г. можно было приобрести соответственно 1,7 и 6,5 минимальных наборов пищевых продуктов, или в 2,9 и 1,8 раза ниже средних показателей по ЦФО.

Таблица 2 – Покупательная способность душевых доходов населения регионов Центрального федерального округа

Наименование регионов	Стоимость минимального набора продуктов питания, руб.			Число наборов, приобретаемых на среднедушевой доход населения		
	2001 г.	2013 г.	2013 г. в % к 2001 г.	2001 г.	2013 г.	2013 г. в % к 2001 г.
Российская Федерация	850,1	2813,4	3,3	3,6	9,1	2,5
Центральный федеральный округ	858,2	2876,9	3,4	5,0	11,6	2,3
Ивановская область	766,2	2775,4	3,6	1,7	6,5	3,8
Смоленская область	810,9	2889,6	3,6	2,9	6,8	2,4

Источник: Федеральная служба государственной статистики / Центральная база статистических данных // <http://www.gks.ru>.

Об уровне состояния продовольственного обеспечения населения ЦФО можно судить и на основании сравнения фактического душевого потребления основных видов продовольствия с рациональными нормами потребления пищевых продуктов, отвечающим современным требованиям здорового питания (Таблица 3). Так, душевое потребление хлебопродуктов, картофеля и сахара превышало рациональные нормы потребления этих пищевых продуктов. В 2013 г. значительно возросло потребление мяса и мясопродуктов, а также растительного масла на душу населения, что является положительным фактором улучшения структуры рациона питания населения. При этом значительно ниже нормативного уровня было потребление овощей и молочных продуктов.

Таблица 3 – Сопоставление фактического потребления пищевых продуктов с их рациональными нормами в Центральном федеральном округе

Виды пищевых продуктов	Потребление на душу, кг			Потребление в % к среднему уровню рациональной нормы	
	2000 г.	2013 г.	рациональные нормы	2000 г.	2013 г.
Хлебопродукты	113	117	95-105	113,0	117,7
Картофель	107	106	95-100	109,7	108,7
Овощи	80	101	120-140	61,5	77,7
Мясо и мясопродукты	50	83	70-75	69,0	114,5
Молоко и молокопродукты	221	233	320-340	67,0	70,6

Яйца, шт.	237	263	260	91,2	101,2
Сахар	37	44	24-28	142,3	169,2
Масло растительное	9,8	14,2	10-12	89,1	129,1

Источник: Федеральная служба государственной статистики / Центральная база статистических данных // <http://www.gks.ru>.

Регионы ЦФО имели различный уровень самообеспечения по отдельным видам сельскохозяйственной продукции.

Таблица 4 – Самообеспечение регионов Центрального федерального округа основными видами продовольствия в 2009-2013 гг.

Наименование регионов	Зерно	Мясо и мясопродукты	Молоко и молоко продукты	Яйца и яйцопродукты	Картофель	Овощи и продовольственные бахчевые культуры	Фрукты и ягоды
Российская Федерация	123,2	74,4	80,4	98,2	97,8	87,7	31,3
Центральный федеральный округ	99,0	77,2	60,2	74,7	103,5	65,8	28,2
Белгородская область	74,0	624,8	124,7	146,5	100,1	89,8	37,3
Брянская область	88,5	138,3	106,4	96,9	136,4	85,7	31,8
Владимирская область	32,8	59,3	101,3	122,4	95,9	85,7	26,7
Воронежская область	125,4	112,4	103,0	91,2	126,5	101,0	60,5
Ивановская область	52,3	44,1	78,9	133,4	95,4	87,8	20,5
Калужская область	59,0	85,0	88,2	59,5	110,5	90,8	36,2
Костромская область	57,5	69,9	83,5	275,9	98,2	89,1	36,7
Курская область	185,1	145,5	116,9	75,7	119,7	90,1	50,0
Липецкая область	148,6	200,7	89,3	128,3	129,7	106,1	83,5
Московская область	15,4	28,1	38,9	15,5	82,2	73,6	37,6
Орловская область	249,5	113,6	113,8	70,3	140,9	92,0	31,9
Рязанская область	91,2	74,1	110,8	186,8	123,6	94,4	34,2
Смоленская область	63,9	64,7	101,2	101,3	107,4	76,3	33,4
Тамбовская область	157,8	148,1	91,3	82,6	138,8	94,6	60,8
Тверская	19,7	77,5	75,0	24,0	122,7	58,7	29,7

область							
Тульская область	64,9	74,3	80,5	149,0	110,3	93,3	47,3
Ярославская область	13,1	51,3	76,2	264,9	94,0	75,1	21,6
Москва	0,3	0,4	0,6	0,5	0,9	1,7	0,5

Самое сложное положение с самообеспечением населения в стране сложилось по фруктам и ягодам. Уровень потребления фруктов и ягод в 2009-2013 гг. на уровне страны составил 55-64 кг на человека в год, в ЦФО – 57-68 кг при рациональной норме потребления 90-100 кг. При этом сложившийся уровень потребления обеспечивался за счет собственного производства в стране на 31,3%, а в ЦФО – на 28,2%. Наиболее высокий уровень самообеспечения фруктами и ягодами сложился в Липецкой (83,5%), Тамбовской (60,8%) и Воронежской (60,5%) областях, а самый низкий – в Ивановской (20,5%), Ярославской (21,6%) и Тверской (29,7) областях.

В ЦФО в последние годы по большинству видов пищевых продуктов произошло увеличение объемов их производства как в абсолютных величинах, так и в расчете на душу населения. Снижение производства наблюдалось лишь по производству масла животного, хлеба и хлебобулочных изделий, муки и крупы.

Регионы, входящие в ЦФО, располагаются в разных природно-сельскохозяйственных зонах, имеют различную землеобеспеченность и климатические условия для производства отдельных видов сельскохозяйственной продукции. В лесостепной зоне наилучшую землеобеспеченность имели Орловская и Тамбовская области – соответственно 2,51 и 2,45 га сельскохозяйственных угодий и 1,95 и 1,94 га пашни на душу населения. В южнотаежной лесной зоне лучшие показатели имели Смоленская и Тверская области – 1,71 и 1,52 га сельскохозяйственных угодий и 1,25 и 1,02 га пашни в расчете на 1 человека. Эти факторы оказывают значительное влияние на объемы и эффективность производства и реализации сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в регионах ЦФО. На эффективность реализации сельскохозяйственной продукции оказывают влияние как уровень полной себестоимости, так и цена реализации.

Например, производство и реализация картофеля в сельскохозяйственных организациях регионов ЦФО было сосредоточено в Московской (26,4%), Брянской (22,7%) и Тульской (12,6%) областях. Среди этих областей наименьшую себестоимость производства и реализации картофеля имела Брянская область – 342,4 руб./ц, или ниже средней по округу на 38,1%. Однако цена реализации картофеля в этой области была ниже на 35,9%, в результате уровень рентабельности составил 30,1%.

Продовольственное обеспечение регионов Центрального федерального округа и функционирование их продовольственных рынков находится в

тесной взаимосвязи с производством, ввозом и вывозом сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия. При этом природно-климатические условия в значительной степени определяют сложившуюся специализацию сельскохозяйственного производства регионов ЦФО.

Складывающиеся различия в специализации регионов в определяющей степени формируют межрегиональные продовольственные связи между ними. Продукты специализации, как правило, являются продуктами вывоза. Что касается ввоза, то применительно к любому региону объективными причинами его являются следующие:

регион по природно-климатическим условиям не имеет возможности производить те или иные виды сельскохозяйственной продукции;

собственное производство отдельных видов сельскохозяйственной продукции не способно полностью обеспечить потребность в них;

расширение производства тех или иных дефицитных видов продовольствия, необходимое для полного удовлетворения спроса на них, менее выгодно, чем их ввоз;

ввозимые виды продовольствия и сырья значительно превосходят отечественные по качественным показателям и намного их дешевле.

По отдельным видам продукции регионы ЦФО являются как вывозящими, так и ввозящими. Для обеспечения населения регионов ЦФО продовольствием были сформированы товарные продовольственные ресурсы с учетом влияния природно-климатических и экономических факторов.

Наиболее эффективным в ЦФО среди подотраслей растениеводства является производство семян подсолнечника, рентабельность которого в среднем за 2008-2012 гг. составила 68,8%. Однако расширение посевов подсолнечника в регионах его производства ограничивается агротехническими нормами возделывания. Наибольший объем прибыли в ЦФО был получен за счет производства и реализации зерна при уровне рентабельности 18,4%. Наиболее прибыльным среди подотраслей животноводства является производство и реализация мяса свиней и птицы. Мясо крупного рогатого скота, овец и коз в ЦФО, как и в целом по стране, является убыточным.

В перспективе формирование товарных ресурсов должно происходить из наличия произведенной продукции в регионе и потребности в них. Исходя из балансовых расчетов из региона с избыточным объемом производства целесообразно с учетом транспортных расходов вывозить сельскохозяйственную продукцию в регионы, где производство ее в силу природно-климатических и других факторов не рентабельно, то есть требует больших материальных и трудовых затрат.

Использованные источники:

1. Володин В.М. Кооперация и интеграция в АПК. Пенза, 2005. - 244 с.: ил. -

Библиогр.: с. 189-198.

2. Концептуальные основы размещения и специализации агропромышленного производства / А.И. Алтухов, О.В. Асмус, Л.П. Силаева и др. – М.: ГНУ ВНИИЭСХ, 2010. – 104 с.
3. Концепция производства и потребления основных видов сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в России на период до 2015 г. – М.: ГНУ ВНИИЭСХ, 2009. – 146 с.
4. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2013: Стат. сб. – М.: Росстат, 2013. – С. 200-207.
5. Силаева Л.П., Есипенко В.М. Принципы и направления прогнозирования развития межрегиональных и межгосударственных продовольственных и сырьевых связей // Экономика сельского хозяйства России. – 2014 – № 2. – С. 18-19
6. Федеральная служба государственной статистики / Центральная база статистических данных // <http://www.gks.ru>.

Зарипова Р.Р.

студент

Институт управления, экономики и финансов

Рудалева И.А.

научный руководитель, доцент

кафедра экономической теории

Институт управления, экономики и финансов

Казанский (Приволжский) федеральный университет

Россия, г. Казань

РАСХОДЫ БЮДЖЕТА СУБЪЕКТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НА ОХРАНУ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ

В данной статье приведен анализ расходов бюджета субъекта Российской Федерации на охрану окружающей среды.

Ключевые слова: охрана окружающей среды, целевые программы.

Экономическое регулирование охраны окружающей среды осуществляется с целью соблюдения экологических требований законодательства РФ, научно обоснованного сочетания экологических, экономических и социальных интересов человека, общества и государства для обеспечения устойчивого развития благоприятной окружающей среды, сохранения природных систем, поддержание их целостности и жизнеобеспечивающих функций.

Вопросы, связанные с природопользованием, охраной окружающей среды и обеспечением экологической безопасности, а также с особо охраняемыми природными территориями, в соответствии со статьей 72 Конституции РФ отнесены к вопросам совместного ведения Российской Федерации и ее субъектов. В то же время эффективное управление природными ресурсами и обеспечение охраны окружающей среды в

Российской Федерации во многом зависят от рационального распределения полномочий в этой сфере между федеральными органами исполнительной власти и органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации.

Действующее законодательство в области охраны окружающей среды и в первую очередь Федеральный закон от 10 января 2002 года № 7-ФЗ «Об охране окружающей среды» определяет современные правовые формы экономического регулирования в области охраны окружающей среды, а именно плату за негативное воздействие на окружающую среду; государственную поддержку хозяйственной и иной деятельности, осуществляемой в целях охраны окружающей среды; экологическое страхование; экономическое стимулирование прекращения производства и использования озоноразрушающих веществ и содержащей их продукции.

Финансирование долгосрочных целевых программ, в том числе в области охраны окружающей среды и рационального использования природных ресурсов, осуществляется за счет средств не только федерального бюджета, но и бюджета субъекта РФ, местного бюджета, а также возможно предоставление на реализацию программных мероприятий межбюджетных субсидий. Бюджетное финансирование таких программ является основной формой реализации программно-целевого метода охраны окружающей среды и природопользования.

Для осуществления целевых программ могут создаваться специальные фонды. Источниками средств, направляемых в эти фонды, являются: прибыль, остающаяся в распоряжении предприятий и организаций, средства бюджетов субъектов РФ, средства государственных внебюджетных фондов и другие. Другим источником финансирования природоохранных мероприятий являются средства предприятий. Предприятия выделяют в основном денежные средства на выполнение обязательных предписаний законодательства в части осуществления и соответственно финансирования необходимых природоохранных мероприятий. Источником финансирования охраны окружающей среды и природопользования также являются страховые фонды.

На современном этапе в рамках охраны окружающей среды в Республике Татарстан реализуется Государственная программа «Охрана окружающей среды, воспроизводство и использование природных ресурсов Республики Татарстан на 2014-2020 годы», утвержденная Постановлением Кабинета Министров Республики Татарстан от 28 декабря 2013 года № 1083. В 2014 и 2015 годах средства бюджета Республики Татарстан составляют около половины источников финансирования Государственной программы «Охрана окружающей среды, воспроизводство и использование природных ресурсов Республики Татарстан на 2014-2020 годы».

Общий объем финансирования долгосрочной целевой программы «Охрана окружающей среды г. Нижнекамска и Нижнекамского

муниципального района на 2012-2015 годы» составляет 12 772,793 миллионов рублей, в том числе средства бюджета Республики Татарстан 213,418 миллионов рублей (или 1,67% в общей структуре источников), средства бюджета муниципального образования 211,55 миллионов рублей (или 1,66% в общей структуре источников), средства предприятий, организаций 12 347,825 миллионов рублей (или 96,67% общей структуре источников).

Другой значимой программой в рамках охраны окружающей среды на территории Республики Татарстан является Республиканская целевая программа «Экологическая безопасность Республики Татарстан на 2013-2015 годы». Планируемый суммарный объем финансирования Программы составил 6884,805 миллионов рублей. Причем 4,03% из них финансируются за счет средств бюджета Республики Татарстан, а остальные 95,97% за счет средств предприятий.

Наибольший удельный вес в структуре расходов на охрану окружающей среды Республики Татарстан занимают расходы по Республиканской целевой программе «Экологическая безопасность Республики Татарстан на 2013-2015 годы», в 2014 году они составили 47,66%, то есть почти половина финансирования охраны окружающей среды Республики Татарстан приходилась на данную программу.

Создание эффективного функционирования механизма финансирования охраны окружающей среды Республики Татарстан требует решения основных проблем в организации достаточного уровня инвестиционных вложений в проекты природопользования и разработки методологии оценки эффективности вложений в инвестиционные проекты природопользования.

Управление инвестиционным процессом в рамках реализации данных задач должен включать в себя мониторинг, оценку и контроль системы профилирующих показателей окупаемости, выработку стратегии принятия управленческих решений, позволяющих наилучшим образом достичь поставленные цели, приоритетными из которых является оптимизация финансовых источников, достигаемая на основе сбалансированного сочетания критериев экономической, экологической и социальной эффективности.

При формировании системы развития источников финансирования программ необходимо учитывать уровень эколого-экономического развития Республики Татарстан, объективную необходимость проведения программы, стимулирующие меры для участия частных инвесторов в природоохранных программах; динамику объема выбросов производств и предприятий.

Для Республики Татарстан система финансирования программ по охране окружающей среды должна включать применение многообразных механизмов, выбор которых зависит как активности органов управления и оценки рисков в области внешних факторов воздействия (социально-

экономическая ситуация в регионе, финансовая политика).

Самым надежным и стабильным источником поступлений на охрану окружающей среды пока являются собственные средства предприятий и страховые и экологические фонды. В отличие от кредитных ресурсов, они менее рискованные и не подлежат возврату.

Бюджетное финансирование природоохранных программ очень привлекательно, но практически недоступно в силу ограниченности бюджета Республики Татарстан. Поэтому для реализации системы устойчивого развития можно предложить комплексный подход к финансированию программ по охране окружающей среды, в которых используются источники:

- налоги, платежи, штрафы и сборы за использование объектов природопользования;
- финансирование федеральных и региональных программ по охране окружающей среды;
- амортизационные фонды предприятий;
- финансово-кредитная поддержка банков;
- доля прибыли от реализации эколого-ориентированной продукции;
- продажи квот на использование объектов природопользования;
- фонды экологического страхования;
- общественные фонды охраны окружающей среды.

В целях реализации данной статьи в федеральном законе от 10.01.2002 № 7-ФЗ «Об охране окружающей среды» необходимо установить обязательную процентную часть бюджета, которая должна выделяться на финансирование и реализацию федеральных программ в области экологического развития Российской Федерации и целевых программ в области охраны окружающей среды субъектов Российской Федерации.

Проведя анализ нормативно-правовых актов в сфере охраны окружающей среды можно прийти к выводу, что нормативная правовая база Российской Федерации характеризуется наличием внутренних противоречий, отсутствием комплексного подхода в правовом регулировании экологических отношений, что в свою очередь создает барьеры для защиты общественных и государственных экологических интересов, как важнейшего вида охраняемых правом публичных интересов.

Статья 18 Федерального закона «Об охране окружающей среды» № 7-ФЗ от 10 января 2002 года закрепляет возможность отнесения экологического страхования к обязательным видам страхования. Считаем, что в эту статью необходимо внесение изменений в части отнесения экологического страхования потенциально опасной деятельности к обязательным видам страхования. Необходимо принятие отраслевого закона, предусматривающего компенсацию ущерба, причиненного окружающей природной среде нерациональным природопользованием, природными катастрофами, стихийными бедствиями, в котором были бы определены

особенности страхования отдельных видов рисков. Также в законодательном порядке нужно предусмотреть создание обособленного страхового фонда, отчисления в который будут поступать от государственных предприятий и субъектов предпринимательской деятельности, занимающихся потенциально опасными видами природопользования и расходуемого на возмещение ущерба и потерь, вызванных указанной деятельностью.

В целях пресечения экологических правонарушений из данного страхового фонда предусмотреть материальное вознаграждение за информацию о совершаемых либо готовящихся экологических правонарушениях, угрожающих загрязнением окружающей природной среды или жизни и здоровью граждан, со стороны недобросовестных хозяйствующих субъектов. Выплату вознаграждения производить только в случае подтверждения полученной информации (например, лабораторного контроля, установившего выброс в атмосферу загрязняющих веществ превышающих предельно допустимую концентрацию и так далее). Денежные средства, взысканные с установленных правонарушителей, также отчислять в страховой фонд.

Внесение в законодательство предложенных выше изменений позволит в значительной мере разрешить наиболее актуальные проблемы охраны окружающей среды, создать единый механизм конституционно-правового регулирования вопросов экологической безопасности.

Использованные источники:

1. Цыганова Н.А. Экономические методы в системе управления природопользованием / Н.А. Цыганова, С.В. Кирнарская // Экономика природопользования. – 2015. - № 2.
2. Экология: природа и общество - вопросы регулирования: учебник / Под ред. А.В. Корчака. - М.: Студент, 2011.
3. Федеральное казначейство РФ [Электронный ресурс]. - Официальный сайт Федерального казначейства РФ, 2015. - Режим доступа: <http://www.roskazna.ru>.
4. Министерство финансов Республики Татарстан [Электронный ресурс]. - Официальный сайт Министерства финансов Республики Татарстан, 2015. - Режим доступа: <http://minfin.tatarstan.ru>.
5. Министерство экологии и природных ресурсов Республики Татарстан [Электронный ресурс]. - Официальный сайт Министерства экологии и природных ресурсов Республики Татарстан, 2015. - Режим доступа: <http://eco.tatarstan.ru>.

*Зарубина В.Р., к.э.н.
доцент, зав. кафедрой экономики и менеджмента
РГП на ПХВ «Рудненский индустриальный институт»
Республика Казахстан, г. Рудный*

ЗНАЧЕНИЕ КАДРОВОГО МАРКЕТИНГА В УПРАВЛЕНИИ СОВРЕМЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Аннотация: автором описано значение кадрового маркетинга в управлении современным предприятием на примере АО «ССГПО» (Республика Казахстан).

Ключевые слова: кадровый маркетинг, человеческие ресурсы, кадровая политика предприятия

В современном мире 21 века, в условиях постоянного инновационного прогресса, жёсткой рыночной конкуренции и огромного ассортимента товаров и услуг, для успешного функционирования любому предприятию необходимо эффективное управление. Однако, управление заключается не только в выборе правильного стратегического направления деятельности компании, но и в правильном выборе непосредственно управляющего и рабочего персонала компании.

В последнее время в работе с человеческими ресурсами стал преобладать предпринимательно-рыночный подход, при котором труд, его условия и рабочие места рассматриваются как продукты маркетинга. Западноевропейские компании используют методы маркетинга в управлении человеческими ресурсами с 70-х гг. XX в.. Маркетинг персонала в России и Казахстане становится все более актуальным лишь с недавнего времени, так как в некоторых отраслях конкуренция на рынке труда особо возросла. [1, с.20]

Маркетинг человеческих ресурсов - вид управленческой деятельности, направленной на определение и покрытие потребности в персонале. На сегодняшнее время существует два основных подхода к определению состава и содержания задач маркетинга человеческих ресурсов. Первый принцип предполагает рассмотрение задач кадрового маркетинга в широком смысле. Под маркетингом человеческих ресурсов, в данном случае, понимаются определенная философия и стратегия управления человеческими ресурсами. Целью такого маркетинга является оптимальное использование кадровых ресурсов путем создания максимально благоприятных условий труда, содействующих повышению его эффективности, развитию в каждом сотруднике партнерского и лояльного отношения к организации, и, как результат, успешная деятельность компании на рынке.

Второй принцип предполагает толкование в более узком смысле - как особую функцию службы управления человеческими ресурсами. Эта функция направлена на выявление и покрытие потребности организации в

кадровых ресурсах.

Главная задача маркетинга человеческих ресурсов - это владеть ситуацией на рынке труда для эффективного покрытия потребности в персонале в рамках своей компании и реализации основных целей организации. [1, с.121]

Маркетинговая деятельность предприятия в области человеческих ресурсов представляет собой комплекс взаимосвязанных этапов по формированию и реализации плана «персонал-маркетинга». Схему основных этапов маркетинговой деятельности компании в области человеческих ресурсов можно представить следующим образом (Рис. 1).



Рис. 1 – Основные этапы деятельности кадрового маркетинга

Исходную информацию для определения направлений маркетинговой деятельности, формирования плана «персонал-маркетинга» и мероприятий по его реализации дает анализ внешних и внутренних факторов (Таблица 1).

Таблица 1 – Внутренние факторы, определяющие направления маркетинга человеческих ресурсов

Наименование фактора	Характеристика фактора
Цели организации	Этот фактор можно считать общим для производственного маркетинга и маркетинга управления человеческими ресурсами. Четкость и конкретность данного фактора определяют направленность долгосрочной политики организации. Цели и задачи компании формируют стратегию маркетинга, как в области производства и реализации продукции, так и в области человеческих ресурсов.
Финансовые ресурсы	Точная оценка потребности и возможности организации в финансировании мероприятий по управлению человеческими ресурсами определяет выбор альтернативных или компромиссных вариантов в области планирования потребности в человеческих ресурсах, ее покрытия, использования кадров, их подготовки и переподготовки.
Кадровый потенциал организации	Данный фактор распространяется как на область маркетинговой деятельности, так и на управление человеческими ресурсами в целом. Он связан с оценкой возможностей специалистов кадровой службы, с правильным распределением обязанностей между ними, что во многом определяет успех реализации плана управления человеческими ресурсами.
Источники покрытия кадровой потребности	Данный фактор можно рассматривать как внутренний с точки зрения возможности выбора организацией источников покрытия кадровой потребности, которые соответствуют состоянию остальных внутренних и внешних факторов: целям организации, финансовым

Основные направления кадрового маркетинга выглядят следующим образом:

- разработка требований к человеческим ресурсам;
- определение потребности в человеческих ресурсах;
- расчет плановых затрат на приобретение и дальнейшее использование человеческих ресурсов;
- выбор путей покрытия потребности в человеческих ресурсах. [2, с.112]

Применение основных принципов деятельности кадрового маркетинга можно наблюдать на примере одного из крупнейших промышленных предприятий Казахстана.

Акционерное общество Соколовско-Сарбайское горно-обогатительное производственное объединение (АО «ССГПО») было образовано 30 июня 1954 года на базе Соколовского и Сарбайского месторождений магнетитовых руд.

АО «ССГПО» сегодня - это крупнейшее предприятие Казахстана и стран Содружества Независимых Государств по подготовке железорудного сырья. Основная продукция - офлюсованные железорудные окатыши и железорудный концентрат.

С точки зрения кадрового маркетинга, предприятие АО «ССГПО» - это, прежде всего грамотный управленческий и рабочий кадровый состав, это команда высококвалифицированных сотрудников, инженеров и эффективных менеджеров.

В общей сложности на предприятии АО «ССГПО» на начало 2014 года работает 18177 человек. Динамика изменения численности персонала представлена в таблице 2.

Таблица 2 – Динамика численности сотрудников предприятия

2011 г.	2012 г.	2013 г.	Январь 2014 г.
15 372 чел.	18 168 чел.	18 208 чел.	18 177 чел.

Таблица 3 – Распределение персонала предприятия по должностным категориям на начало 2014 года

Должностная категория	Численность персонала (чел.)
Руководители	1 267
Специалисты	1 209
Прочие служащие	34
Рабочие	15 667
Итого:	18 177

В АО «ССГПО» разработана эффективная кадровая политика, и активно применяются методы кадрового маркетинга, которые обеспечивают предприятие квалифицированным и мотивированным персоналом с учетом

постоянно возрастающих требований динамично развивающегося производства.

Подготовка персонала производится на нескольких уровнях. Сотрудники имеют возможность получить среднее специальное, высшее образование по востребованной специальности или поступить на второе высшее. В этом случае предприятие АО «ССГПО» берет на себя обязательства по оплате за обучение сотрудника в размере 100% или 50%.

Таблица 4 – Распределение сотрудников предприятия по образовательному уровню на начало 2014 года

Уровень образования	Руководители	Специалисты	Прочие служащие	Рабочие	Итого по предприятию
	Количество сотрудников (чел.)				
1	2	3	4	5	6
Начальное	0	0	0	3	15
Основное среднее	0	0	20	1975	4011
Общее среднее	5	5	6	3161	3602
Начальное профессиональное	1	2	4	4034	4041
Послесреднее	265	170	3	6136	6149
Высшее	992	1024	1	352	353
Послевузовское	4	8	0	6	6
Итого:	1267	1209	34	15667	18177

Кроме того, на предприятии АО «ССГПО», входящей в состав Евразийской корпорации природных ресурсов, разработаны эффективные корпоративные программы обучения управляющего персонала по всей структуре. Таким образом, самые перспективные работники предприятия включены в кадровый резерв корпорации «ENRC», и со временем могут возглавить производство.

Стоит отметить, что на предприятии АО «ССГПО» эффективно работает программа по обучению детей сотрудников компании. Данная программа способствует укреплению преемственности поколений, а трудовые династии – это особая гордость предприятия.

Таблица 5 – Распределение сотрудников предприятия по стажу работы на начало 2014 года

Стаж работы (лет)	Руководители	Специалисты	Прочие служащие	Рабочие	Итого по предприятию
	Количество сотрудников (чел.)				
1	2	3	4	5	6
До 1 года	27	67	5	1790	1889
От 1 до 3	51	135	4	3053	3243
От 3 до 5	87	121	2	1872	2082
От 5 до 10	232	289	9	3626	4156

От 10 до 15	252	210	5	1790	2258
Более 15 лет	618	387	9	3536	4550
Итого:	1267	1209	34	15667	18177

Кроме постоянного обучения и повышения квалификации уже работающих сотрудников, компания готовит и новые кадры. Для этого на предприятии налажено долгосрочное и плодотворное сотрудничество с профильными средними специальными и высшими учебными заведениями. Предприятие поддерживаем их материально, обеспечивает производственную практику учащимся. Талантливых выпускников приглашают для трудоустройства в компанию. При этом молодые сотрудники предприятия полностью обеспечены социальным пакетом и получают подъемное пособие в рамках программы «Молодой специалист».

Кроме того, новых сотрудников предприятие готовит не только из местной и региональной сферы, но приглашает к сотрудничеству молодые кадровые ресурсы из других регионов Казахстана. Ежегодно на обучение и подготовку молодых специалистов компания выделяет в среднем более 200 млн. тенге.

Таблица 6 – Распределение сотрудников предприятия по возрастному фактору на начало 2014 года

Возраст (лет)	Руководители	Специалисты	Прочие служащие	Рабочие	Итого по предприятию
	Количество сотрудников (чел.)				
1	2	3	4	5	6
До 18 лет	0	0	0	0	0
От 18 до 29	164	335	10	4682	5191
От 30 до 39	303	317	11	3619	4251
От 40 до 54	525	407	10	5084	6026
От 55 до 60	183	112	1	1721	2017
Более 60 лет	92	38	2	561	693
Итого:	1267	1209	34	15667	18177

Таблица 8 – Распределение сотрудников предприятия по среднему возрасту на начало 2014 года

Руководители	Специалисты	Прочие служащие	Рабочие	Итого по предприятию
Средний возраст сотрудников (лет)				
2	3	4	5	6
44,6	39,9	37,9	39,8	40,1

Стоит отметить, что социальный пакет для сотрудников предприятия расширяется с каждым годом. Кроме базовых гарантий сюда входят путевки

в лечебно-оздоровительный центр «Рассвет», бесплатное медицинское обслуживание, дотации на питание, пособия на ребенка до года, помощь многодетным семьям в рамках акции «Дорога в школу», оказание материальной помощи ветеранам и пенсионерам. Все эти мероприятия благоприятным фактором сказываются на повышении работоспособности сотрудников компании, и как результат, успешная деятельность предприятия на рынке.

Для любого предприятия, и для компании АО «ССГПО» в частности, при осуществлении политики эффективного кадрового маркетинга, очень важно, чтобы сотрудники предприятия видели заинтересованность, заботу со стороны руководства, чувствовали себя комфортно и уверенно, поэтому социальная программа объединения состоит на особом счету. В среднем ежегодные вложения в социальные программы АО «ССГПО» составляют более 6,5 млрд. тенге.

Наряду с внутренними социальными программами, направленными на поддержку сотрудников, существуют и внешние социальные программы. Они включают в себя деятельность АО «ССГПО» по спонсорству, благотворительности, поддержке уязвимых слоев населения области, развитию инфраструктуры и благоустройству города Рудного, города Костаная, поселков Костанайской области и многое другое.

Таким образом, хочется отметить важность и неоценимую пользу применения кадрового маркетинга на предприятии. В условиях современности успешное и динамично развивающееся предприятие не мыслит свою деятельность без рационального управления своим кадровым составом. Маркетинг человеческих ресурсов решает важнейшие задачи, такие как исследование рынка для установления текущих и перспективных потребностей в количестве и качестве человеческих ресурсов, изучение развития производства для современной подготовки новых рабочих мест и требований к сотрудникам, а также поиск и приобретение кадровых ресурсов. Маркетинг человеческих ресурсов создает базу для формирования эффективного управленческого и движущего рабочего персонала любой успешной организации.

Использованные источники:

1. Управление персоналом: учебник, Дейнека А.В., Издательство: Дашков и К, 2010 г. – 291 с. // ЭБС «Книгафонд».
2. Управление персоналом: учебное пособие, Лукичёва Л.И., Издательство: Омега-Л, 2011 г. – 360 с. // ЭБС «Книгафонд».
3. Маркетинг: основы теории и практики: учебник, Беляев В.И., 3-е изд. – М.: КНОРУС, 2007 г. – 672 с..
4. Теория организации: учебное пособие, Долгов А.И., Издательство: Флинта, МПСИ, 2011 г. – 290 с. // ЭБС «Книгафонд».
5. Основы менеджмента: учебное пособие, Круглова Н.Ю., – М.: КНОРУС, 2009 г. – 512с.

*Зарубина В.Р., к.э.н.
доцент, зав. кафедрой экономики и менеджмента*

*Зарубин М.Ю., к.т.н.
доцент, зав. кафедрой автоматизации и информационных систем
РГП на ПХВ «Рудненский индустриальный институт»
Республика Казахстан, г. Рудный*

НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА УЧЕТНОЙ ИНФОРМАЦИИ

Аннотация: рассмотрены направления повышения качества учетной информации для принятия решений

Ключевые слова: информация, принятие решений, учет, центры ответственности

Выделение мест возникновения затрат и центров ответственности является основой аналитического управленческого учета в горнодобывающем производстве. Существуют разные классификации и названия центров ответственности в зависимости от областей приложения. В работе будут рассмотрены сложившиеся подходы к построению управленческого учета по центрам ответственности.

В управленческом учете под центром ответственности понимают структурное подразделение организации, во главе которого стоит менеджер, контролирующий затраты, доходы и средства, инвестируемые в этот сегмент бизнеса, – показатель, определяемый для данного подразделения руководством [1].

Независимо от размеров структурного подразделения в управленческом учете выделяют четыре типа центров ответственности:

- центры затрат;
- центры доходов;
- центры прибыли;
- центры инвестиций.



Рисунок 1– Классификация центров ответственности.

При разработке автоматизированной базы данных следует рассмотреть этапы принятия решений (рисунок 2).

Цель внедрения автоматизированной системы управленческого учета – контроль и управление всеми производственными службами в рамках диспетчерского учета, для снижения затрат, себестоимости и эффективного управления производством. Схема работы предлагаемой автоматизированной системы диспетчерского учета представлена на рисунке 3.

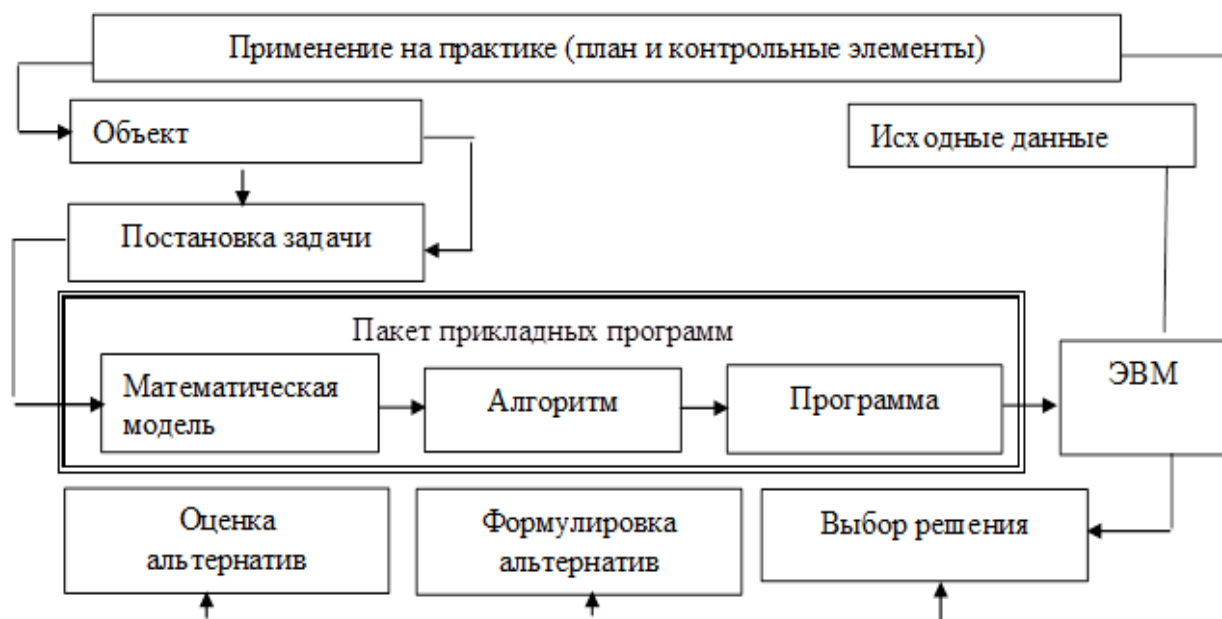


Рисунок 2 –Этапы принятия решений при разработке автоматизированной базы данных.

Централизованная база данных, имеет четкую структуру хранения данных, содержит необходимые поля для размещения данных, позволяет быстро и качественно получать рабочей среде доступ к необходимым данным.

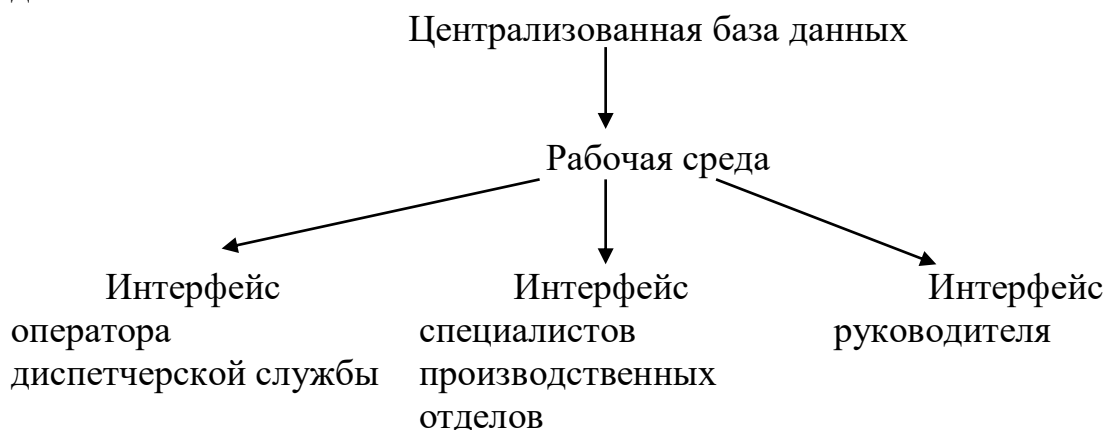


Рисунок 3.3—Укрупненная схема работы автоматизированной системы диспетчерского учета

Рабочая среда обрабатывает запросы, поступающие от всех типов интерфейсов, позволяет разместить необходимые данные в централизованной базе данных, а так же выдает им данные полученные из централизованной базы данных.

Рабочая среда обрабатывает все поступающие данные и размещает их в централизованной базе данных. Она выступает посредником между интерфейсами пользователей и централизованной базой данных, это позволит избежать прямого доступа к данным, что повысит надежность и скорость работы централизованной базы данных.

Интерфейсы в свою очередь служат некой формой работы с централизованной базой данных, посредством рабочей среды для получения доступа к необходимой информации и размещения информации в ней.

Интерфейс любого типа представляет собой набор инструментов для работы с централизованной базой данных посредством рабочей среды.

К данным инструментам могут относиться:

- формы ввода данных;
- формы запросов;
- формы формирования отчетности;
- формы вывода отчетности.

На текущий момент большинство предприятий находятся на стадии разработки автоматизированной системы управленческого учета. Принимая решение о внедрении автоматизированной системы управленческого учета (АСУУ), возникает вопрос: «Каких результатов следует ожидать от внедрения системы управленческого учета?». Если рабочая группа по постановке на предприятии не сможет дать ответ в самом начале проекта, то

возникают риски, что АСУУ станет самоцелью и может превратиться лишь в бессмысленное заполнение непонятных и ненужных бумаг.

Основная проблема, при внедрении АСУУ, заключается в отсутствии четких стратегических целей. Если цели не определены, это приводит к неверному определению решаемых задач. Часто встречаются случаи не только отсутствия единой нормативной базы в компании, но даже единой терминологии. Необходим правильный выбор менеджера проекта. Большой проблемой является неправильное распределение ролей. Очень важна грамотная работа с персоналом, так как внедрение управленческого учета приводит к появлению дополнительных функций и должностных обязанностей, что вызывает недовольство персонала.

Практика показывает, что после постановки и реорганизации системы управленческого учета производственные компании, работающие на рынке, обычно могут рассчитывать на получение ниже перечисленных эффектов:

- повышение маржинального дохода как следствие реструктуризации продуктовой линейки;
- повышение маржинального дохода как следствие реструктуризации политики ценообразования;
- сфокусированная система мотивации коммерческих сотрудников;
- снижение производственной себестоимости;
- снижение производственной себестоимости за счет пересмотра нормативов и технологических карт;
- изменения в структуре запасов готовой продукции и материалов;
- структурные изменения в компании;
- оптимизации кредитного портфеля;
- возможности по привлечению инвестиций [2].

Автоматизированный управленческий учет по центрам ответственности позволит вовремя реагировать на необоснованные затраты, возникающие на их рабочих местах.

Использованные источники:

1. Управленческий учет: Учебник/ А.Д. Шеремет, О.Е. Николаева, С.И. Полякова/ Под ред. А.Д. Шеремета. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ИД ФБК – Пресс, 2005.
2. Вахрушина М.А. Бухгалтерский управленческий учет: Учеб. для студентов вузов обучающихся по экон. специальностям / М.А. Вахрушина. – 3-е изд., доп.и пер. – М.: Омега – Л, 2004. – 576 с.

Заяц Е.Ю.
аспирант второго года обучения
ведущий специалист по маркетингу
ОАО «Белорусская калийная компания»
Академия Управления при Президенте Республики Беларусь
Республика Беларусь, г. Минск

ПОВЫШЕНИЕ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА КАЛИЙНОЙ КОМПАНИИ НА ОСНОВЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МАРКЕТИНГА И ЛОГИСТИКИ

Аннотация. В работе рассмотрены основные факторы, влияющие на уровень экспортного потенциала современной калийной компании. Обоснована возрастающая роль маркетинга и логистики как важных инструментов повышения экспортного потенциала, а также пути их совершенствования.

Ключевые слова: маркетинг, логистика, спрос, конкуренция, экспорт.

Фактор спроса. По оценке специалистов около 90-95% производимого в мире калия используется в качестве удобрений, остальные 10% - в химической промышленности [4]. Из этого следует, что решающее значение на формирование спроса на калийную продукцию оказывают потребности сельскохозяйственных производителей. В 2013 году спрос на мировом рынке калия составил 55,5 млн. тонн, в 2014 году – 60 млн. тонн, а в текущем году составит 57-58 млн. тонн [6].

Выполненный нами анализ показывает, что, несмотря на объективные предпосылки для существенного увеличения потребления калийных удобрений на мировом рынке, в обозримом будущем следует ожидать небольших темпов роста спроса на указанную продукцию, которые в долгосрочной перспективе составят 1,6-2% в год при значительных краткосрочных колебаниях (в масштабе одного-двух лет) [1]. Определяющая роль в этом процессе будет принадлежать сельскохозяйственным производителям ряда развивающихся стран Южной Америки, Южной и Юго-Восточной Азии, в первую очередь, Бразилии, Китая и Индии.

Фактор предложения. В ближайшее десятилетие основные объемы экспортной калийной продукции будут произведены шестью компаниями, расположенными в Канаде, России, Беларуси, Германии, Израиле. Дальнейший прирост экспортных мощностей будет осуществляться преимущественно за счет реализации крупных проектов в Канаде и России. По оценкам IFA в мире в 2014 году было произведено 60.1 млн. тонн калийных продуктов, преимущественно хлористого калия, а также сульфата калия и сульфата калий магнезии. При этом заявленные производителями производственные мощности составили 87,1 млн. тонн (82,6 млн. тонн хлористого калия, 2,4 млн. тонн сульфата калия, 2,1 млн. тонн сульфата калий магнезии) [7]. В связи с высокой доходностью калийного бизнеса происходит активный ввод новых мощностей. Согласно [3], в ближайшие 11

лет будет введено мощностей в общей сложности на 17 млн. тонн хлористого калия.

Анализ ассортимента калийной продукции ведущих производителей позволяет сделать вывод, что вся продукция на мировом рынке унифицирована и сходна по своим качественным, физическим, химическим и гранулометрическим характеристикам (рис. 1). При этом ряд компаний в дополнение к наиболее распространенным видам калийной продукции производит и продукцию промышленного назначения с повышенными качественными характеристиками. Как видно из рис. 1, в этом отношении белорусские производители не уступают своим конкурентам.

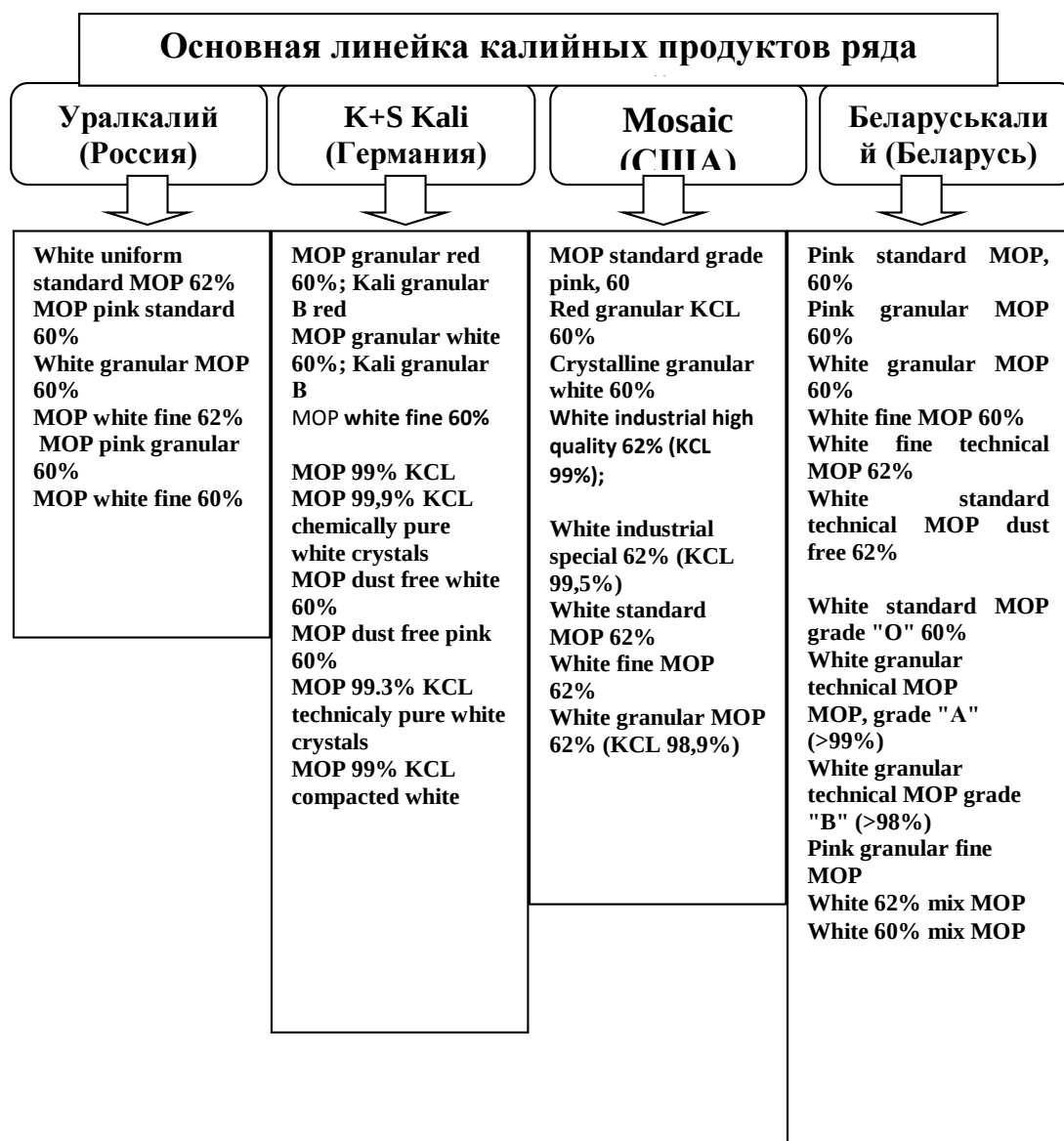


Рис. 1. Основная линейка калийных продуктов производства ведущих мировых производителей (авторская разработка на основании данных компаний).

Фактор конкуренции. Важнейшим фактором конкуренции на мировом рынке калия является баланс спроса и предложения. Долгие годы на калийном рынке наблюдается устойчивое превышение имеющихся производственных мощностей над спросом. Согласно [2], загрузка мировых производственных мощностей по производству калийных удобрений в период с 1988 по 2003 г. колебалась в пределах от 70 до 85 %. Расчеты показывают, что в 2014 году калийная индустрия работала с загрузкой 70% производственных мощностей. В текущем году, по нашему мнению, загрузка мировых мощностей не превысит 65%. Установлено, что в будущем калийные мощности будут расти намного быстрее, нежели спрос. Несмотря на определенные расхождения в оценках, все источники прогнозируют рост избыточных производственных мощностей. По нашей оценке, к 2018 году

избыточные производственные мощности составят около 37% (рис. 2), что будет оказывать сильное дестабилизирующее давление на рынок и провоцировать жесткую конкурентную борьбу.

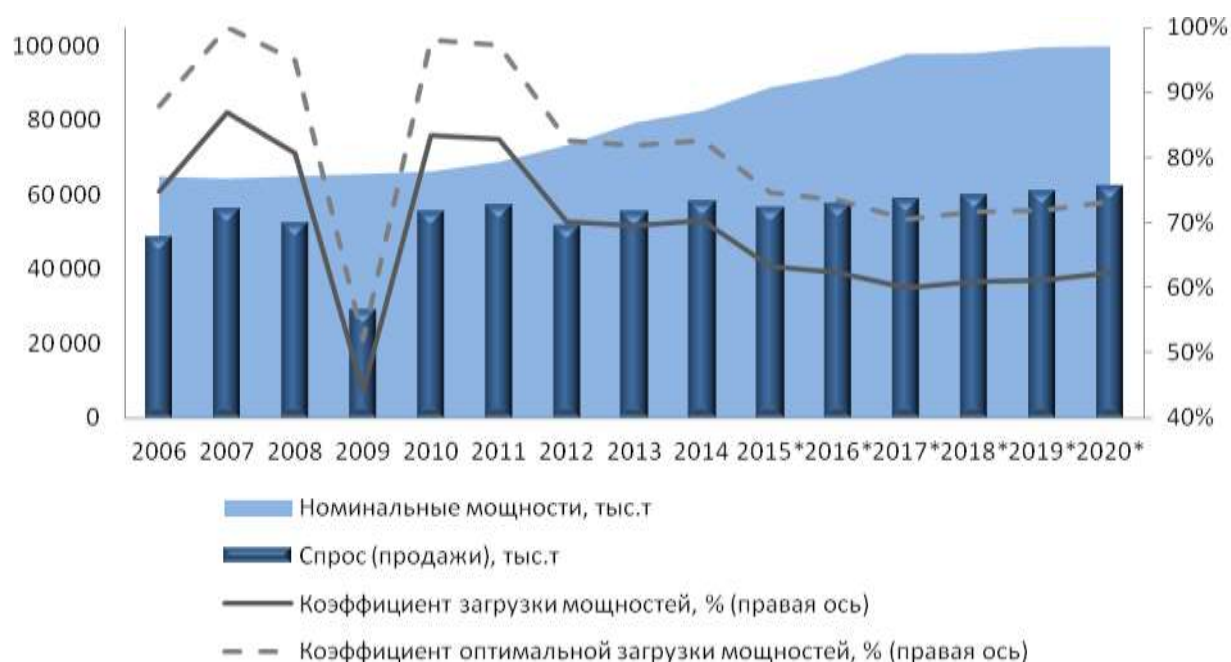


Рис. 2. Баланс спроса и предложения калия (авторская разработка на основании данных [5, 9]).

Таким образом, мировой калийный рынок характеризуется растущим дисбалансом между спросом и предложением, что приводит к усилению конкуренции ведущих производителей калийных удобрений, товар которых обладает схожими качественными характеристиками, а значит и близкими исходными экспортными позициями. В этих условиях центр тяжести конкурентной борьбы смещается в сторону эффективности организации экспорто-сбытовой деятельности компаний. Привлечь покупателей, заключить выгодные контракты и организовать быструю доставку товара стало в калийном бизнесе не менее важно, чем умение произвести конкурентоспособный товар.

Маркетинг и логистика экспорта калия. Около $\frac{3}{4}$ совокупного объема произведенного калия традиционно идет на экспорт. Крупнейшие производители калия экспортируют большую часть своего продукта ввиду сравнительно небольшой емкости внутреннего рынка [8]. На каждом крупном региональном рынке всегда присутствует несколько крупных производителей с одинаковым товаром.

Основополагающим принципом экспорта калийных удобрений крупнейшими мировыми производителями является организация сбытовой деятельности по жесткой одноканальной схеме, при которой товар реализуется на каждом конкретном рынке через собственную товаропроводящую сеть с использованием единого трейдера, что предотвращает неконтролируемые продажи через посредников, способные

вызвать дестабилизацию рынка. Крупнейшие североамериканские производители осуществляют экспорт продукции за пределы Северной Америки через общего трейдера «Canpotex», экспортная продукция ПАО «Уралкалий» реализуется через трейдера «Уралкалий-Трейдинг», а продукция ОАО «Беларуськалий» - через трейдера ОАО «Белорусская калийная компания» (БКК).

В рамках сбытовой сети осуществляется планирование объемов продаж по срокам и рынкам, завоза товара в порты и подхода судов, проведение единой ценовой политики с формированием уровня экспортных цен для каждого отдельного рынка в зависимости от текущей конъюнктуры, экономических возможностей потребителей. Важной задачей трейдеров является проведение согласованной с другими производителями сбытовой политики в части формирования цен и взаимного ограничения объемов поставок с целью поддержания стабильности на рынке и предотвращения конкурентной войны.

О важности организации продаж с использованием одноканальных схем для поддержания стабильности мирового рынка калия свидетельствуют события 2013 года, когда распад сбытового альянса белорусского и российского производителей привел к обвалу рынка с огромным ущербом для всех производителей.

Производители калия несут существенные затраты по доставке продукции потребителю. При этом около 70% экспорта осуществляется морским путем с использованием судов грузоподъемностью от 15 тыс. тонн до 100 тыс. тонн. В зависимости от региона потребления стоимость перевозки может составлять от 20 до 100% себестоимости товара, рассчитанного на базисе FOB. В последние годы рост проса на калийные удобрения, а, соответственно, и объем импорта, все более сосредотачивается в удаленных от основных производителей развивающихся странах Латинской Америки, Южной и Юго-Восточной Азии (рис. 3). Соответственно будет увеличиваться доля морских перевозок калия и транспортные расходы экспортеров. В этой ситуации возрастает значение эффективной логистики, особенно при организации морских перевозок. В частности представляется перспективным развитие контейнерных перевозок калийных удобрений мелкими партиями. Также перспективна организация региональных перевалочных складов, в которых будет производиться разгрузка крупных сухогрузов с дальнейшей расфасовкой товара и отгрузкой потребителям небольшими партиями, в том числе с использованием судов небольшой грузоподъемности. Оба указанных выше направления совершенствования экспортной логистики начали успешно применяться трейдером белорусской продукции и позволили существенно увеличить число покупателей и объемы продаж.



Рис. 3. Прогноз объемов импорта регионами в 2018 году (авторская разработка на основании данных [6]).

Выводы. Важнейшее значение для повышения экспортного потенциала калийной компании приобретает эффективная организация сбытовой деятельности, маркетинга и логистики поставок продукции потребителям. Основные направления работы в этом направлении: совершенствование одноканальных схем продаж продукции, конструктивное взаимодействие с конкурентами в части согласования ценовой политики и рыночной доли, развитие контейнерных перевозок и системы региональных складов.

Использованные источники:

1. Заяц, Е.Ю. Прогноз развития калийного рынка / Е.Ю. Заяц // Проблемы управления. – 2014. - №4. – С. 89-94.
2. Ломакин, А. Г . Рынок калийных удобрений: проблемы и перспективы / А. Г. Ломакин. – СПб.: ИПК -Принт, 2004. – 360 с.
3. Ecclestone, Christopher. Potash – Hold the Salt! [Electronic resource] / Ch. Ecclestone // Investor Intel. – Mode of access: <http://investorintel.com/potash-phosphate-intel/potash-hold-salt>. – Date of access: 22.07.2014.
4. Investor presentation. January 2015 [Electronic resource] // Official website of Uralkali. Mode of access: <http://www.uralkali.com/upload/iblock/b43/Investor%20Presentation%20Jan%202015.pdf>. – Date of access: 10.03.2015.
5. Preliminary Annual Potash Statistics 2013 [Electronic resource] // International Fertilizer Industry Association. – Mode of access: http://www.fertilizer.org/En/Statistics/PIT_Detailed_Reports.aspx. – Date of access: 02.09.2014.
6. Prud'homme, M. Fertilizer and Raw Materials Global Supply 2014-2018 [Electronic resource] // International Fertilizer Industry Association. – Mode of access: <http://www.fertilizer.org/MarketOutlooks>. – Date of access: 01.06.2014.
7. Prud'homme, M. Global Fertilizer Supply and Trade 2014-2015 / M. Prud'homme // Materials of IFA Strategic Forum, Marrakech (Morocco), 2014 [Electronic resource]. – 2014, 19-20 November. – Mode of access: <http://www.fertilizer.org/MarketOutlooks>. – Date of access: 18.01.2015.
8. Q2 Market Analysis Report [Electronic Resource] // PotashCorp. - Mode of

access: <http://www.potashcorp.com/news/1914>. Date of access: 20.06.2014.

9. World Potash Capacities 2014 [Electronic resource] // International Fertilizer Industry Association. – Mode of access: http://www.fertilizer.org/En/Statistics/PIT_Capacities.aspx. – Date of access: 02.09.2014.

Зверева О.В.

старший преподаватель

магистр экономики и бизнеса

Рудненский индустриальный институт

Казахстан, Костанайская область, г. Рудный

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЕМ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНОВ ЕВРАЗЭС

Аннотация: автор рассматривает проблему совершенствования управления инвестиционной привлекательностью регионов на основе интегральной оценки инвестиционного климата.

Ключевые слова: инвестиции, потенциал.

Инвестиционная привлекательность региона - это совокупность факторов, определяющих приток в них инвестиций или отток капиталов, включая отток человеческого капитала.

Инвестиционная привлекательность (климат) региона определяется инвестиционным потенциалом и интегральным инвестиционным риском. /Методика их расчета была разработана специалистами агентства «Эксперт РА»./

Интегральный инвестиционный потенциал регионов - это их потенциальные возможности в развитии экономики. Интегральный инвестиционный потенциал учитывает готовность региона к приему инвестиций с соответствующими гарантиями сохранности капитала и получения прибыли инвесторами.

Он включает следующие составляющие - частные инвестиционные потенциалы:

- инновационный (уровень развития фундаментальной, вузовской и прикладной науки, уровень информатизации региона);
- производственный, тесно связанный с инновационным (ВВП, ВРП - валовой региональный продукт, промышленность и их структура);
- институциональный (способность региона выполнять свои функции, степень развития институтов рыночной экономики);
- интеллектуальный (уровень и качество человеческого капитала);
- финансовый (устойчивость финансовой системы, золотовалютные резервы, сбалансированность бюджетов, объем налоговой базы, прибыльность отраслей экономики);
- потребительский (совокупная покупательная способность населения);

- инфраструктурный (экономико-географическое положение страны, региона и их инфраструктурная обеспеченность);
- трудовой (тесно связан с национальным человеческим капиталом, определяется трудовыми ресурсами и их образовательным уровнем);
- ресурсно-сырьевой (обеспеченность экономики природными ресурсами).

Инвестиционный риск - это вероятность (возможность) потери капитала.

Интегральный инвестиционный риск определяется экономическими, финансовыми, политическими, социальными, экологическими, криминальными и законодательными рисками. Не менее важной составляющей инвестиционного риска является кредитный риск.

Интегральные показатели потенциала и риска рассчитываются как взвешенная сумма частных видов потенциала и частных рисков.

Оценка инвестиционной привлекательности региона включает в себя два основных момента:

1. Инвестиционную привлекательность самого региона. На данном этапе анализируется существующая нормативно-законодательная база, правовые аспекты, политическая ситуация, степень защиты прав инвесторов, уровень налогообложения и т.д.

2. Инвестиционная привлекательность конкретных объектов инвестирования. На этом этапе анализируется экономическое состояние отраслей, предприятий и других субъектов хозяйственной деятельности.

Инвестиционный потенциал - совокупность имеющихся в регионе факторов производства и сфер приложения капитала.

Эта характеристика количественная, учитывающая основные макроэкономические показатели, насыщенность территории факторами производства (природными ресурсами, рабочей силой, основными фондами, инфраструктурой и т.п.), потребительский спрос населения. Его расчет основан на абсолютных статистических показателях.

Инвестиционный риск - совокупность переменных факторов риска инвестирования. На наш взгляд, целесообразно рассматривать инвестиционную привлекательность региона в системе комплексного подхода к оценке эффективности функционирования региональной экономики.

Конечным результатом эффективного функционирования региональной экономики непременно должно быть повышение качества и рост уровня жизни населения.

ЕврАзЭС в плане инвестиционной привлекательности региона является серьезным конкурентом Евросоюза. Все больше инвесторов сегодня обращают свое внимание в сторону Азиатского региона вследствие его динамичного развития в условиях текущего кризиса.

Республика Казахстан сегодня – регион ЕврАзЭС. В долгосрочной

стратегии развития Казахстана до 2030 года одним из главных приоритетов определен экономический рост, базирующийся на открытой рыночной экономике с высоким уровнем иностранных инвестиций.

Надо отметить, что правительство нашей страны уделяет значительное внимание таким направлениям, как инвестирование экономики регионов, выравнивание межрегиональных различий, преодоление кризисных явлений и отставания в экономическом развитии отдельных регионов. По оценке известного журнала Euromoney, по уровню инвестиционной привлекательности Казахстан занимает 81-е место в мире. Другие страны СНГ расположились в таком порядке: Россия на 95-м, Киргизия – 106-е место, Узбекистан – 110-е, Украина – 115-е, Туркменистан – 125-е, Белоруссия – 129-е, Армения – 135-е[].

Инвестиционный потенциал республики естественным образом распределен по пяти основным зонам:

- Центрально-Восточная зона (Карагандинская, Восточно-Казахстанская, Павлодарская области) концентрирует более 30 % инвестиционного потенциала Казахстана; здесь наибольший интерес для инвесторов представляют угледобыча, электроэнергетика, черная и цветная металлургия, тяжелое машиностроение;

- Юго-Восточная зона (Алматы и Алматинская область) – на долю приходится около 25 % инвестиционного потенциала республики. В этой зоне развиты пищевая, легкая, фармацевтическая промышленности и машиностроение;

- Северная зона (Астана, Акмолинская, Костанайская и Северо-Казахстанская области) – 18 % инвестиционного потенциала Казахстана. У этой зоны наиболее выгодное транспортно-географическое положение и развитая инфраструктура экономики. Здесь добываются бокситы и железная руда. Интерес для инвестора представляет и сельское хозяйство;

- Западная зона (Актюбинская, Атырауская, Мангистауская и Западно-Казахстанская области) – 16 % общереспубликанского потенциала. Прежде всего это зона нефтегазовых ресурсов и нефтегазодобычи, роль которой в экономике Казахстана постоянно растет;

- Южная зона (Кызылординская, Жамбылская и Южно-Казахстанская области) – 11 % общего потенциала. Здесь развиты сельское хозяйство, нефтепереработка, пищевая и химическая промышленности, добываются золото и барит.

Инвестор может либо вкладывать деньги в более прибыльные сферы, находящиеся в регионе с повышенными рисками инвестирования, либо в менее эффективные проекты, но в более «спокойных» для инвестора регионах.

Все регионы Казахстана распределились по трем основным группам. Каждая из этих групп отличается своеобразием инвестиционного климата.

1-я группа – характеристика инвестиционного климата: высокий

потенциал и высокий уровень риска - Карагандинская и Восточно-Казахстанская области;

2-я группа - характеристика инвестиционного климата: ограниченный инвестиционный потенциал в сочетании с наиболее низким риском - Астана, Актюбинская, Жамбылская, Западно-Казахстанская, Кызылординская, Мангистауская, Северо-Казахстанская и Южно-Казахстанская области;

3-я группа - характеристика инвестиционного климата: высокий инвестиционный потенциал в сочетании с умеренным уровнем риска - Павлодарская, Атырауская и Алматинская области.

Данное распределение регионов Казахстана по группам в зависимости от уровня инвестиционной привлекательности поможет найти «инвестиционный оптимум». Оптимальное для условий Казахстана положение занимает группа, включающая Павлодарскую, Атыраускую и Алматинскую области. Для них характерно сочетание достаточно высокого потенциала и умеренного риска.

В настоящее время приоритетными направлениями для инвестиций в Республике Казахстан являются: топливно-энергетический комплекс; агропромышленный комплекс; инфраструктура, включая транспорт, телекоммуникации, социальная инфраструктура.

Перспективными формами привлечения иностранного капитала представляются такие, как финансовый лизинг, продажа акций крупных предприятий иностранным компаниям, привлечение иностранных инвестиций в венчурное производство (при долевом участии государства или правительственной гарантии).

Исследователями Казахстана составляются рейтинги инвестиционной привлекательности областей по всевозможным критериям. Последнее время делаются попытки создания инвестиционного имиджа регионов (областей, городов). Но практика показывает, что ведущим критерием остается объем и темп роста инвестиций в основной капитал, они являются индикаторами инвестиционной привлекательности региона.

По нашему мнению, сегодня так же очень важно не просто привлечь инвестиции, но оптимально и комплексно их освоить. Поэтому такой критерий как степень развитости малого и среднего бизнеса в регионе, доля его участия в освоении инвестиций является актуальным.

Деловой имидж региона ЕврАзЭС и составляющих его территорий, в широком смысле, только начинает формироваться, важно понимание ответственности за данный процесс каждого его участника.

Мы полагаем, что на первом этапе, имидж может быть поднят за счет повышения уровня международных отношений и связей региона ЕврАзЭС по всем основным сферам деятельности: наука, культура, инвестиции, СМИ и так далее.

Использованные источники:

1. Гульм О. А. Проблемы инвестиционной привлекательности региона.

Инновационный евразийский университет, г. Павлодар. - 2013г. – 9 с.

2. Искаков И.Ж., Елисеев С.М., Кинзерская И.Л. Политическая конкуренция и партии на постсоветском пространстве. – СПб: Нестор-История, 2011. – 256с.

3. Корчагин Ю.А., Маличенко И.П. Инвестиции: теория и практика. – Ростов на Дону: Феникс, 2008. - 509 с.

4. Никитина Т.В. Опыт финансовой интеграции в Европейском Союзе (ЕС)//Российско-европейские торгово-экономические отношения в эпоху глобализации: сб. науч. статей к 75-летию СПбГУЭФ.– СПб: Изд-во СПбГУЭФ, 2005.

5. Шеметев А.А. Формирование инвестиционной привлекательности Иркутского региона//Известия Иркутской государственной экономической академии (Байкальского государственного университета экономики и права) (электронный журнал). – 2011. - №2(80). – С.92-97.

*Зеленковская Н.В., магистр экономических наук
старший преподаватель
Короткевич Л.М., к.э.н.
доцент*

*Белорусский национальный технический университет
Республика Беларусь, г. Минск*

МЕТОДИКА ВЫБОРА СТРАТЕГИИ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ

В современных условиях организации могут оказаться в положении несостоятельности или временной неплатежеспособности в силу следующих причин: жесткая конкуренция, низкая эффективность производственно-хозяйственной деятельности, негативное влияние факторов внешней среды, нестабильность экономики страны и прочие. Однако история показывает, что даже в случае стабилизации экономики не следует ожидать, что в стране несостоятельных предприятий не будет. В США, например, около 50 % вновь созданных малых и средних предприятий прекращают свою деятельность в течение года, а признанные законом банкроты составляют всего около 1 % количества всех организаций [1]. Разработка и реализация антикризисного управления организацией – ключевые проблемы стабилизации экономики Республики Беларусь. Стратегия антикризисного управления позволяет вовремя распознать кризис и учитывая его особенность, снизить его остроту. Данные обстоятельства позволяют сделать вывод об актуальности выбранной темы исследования.

Организация оказывается в кризисной ситуации, если не успевает подготовиться к происходящим изменениям. Все причины, в силу которых организация попадает в кризис, можно разделить на две группы: внешние и внутренние. Предприятие должно постоянно следить за основными факторами окружающей среды и делать своевременные и правильные

выводы относительно своих потребностей в изменениях. Толчком к изменениям являются кризисные ситуации. В зависимости от того, в какой области они представляют опасность для достижения целей предприятия, выбирается соответствующая антикризисная стратегия.

Для определения области опасности нами предлагается для предприятий использовать ряд показателей.

Первый – это соотношение темпов роста объемов товарной и реализованной продукции. На основании этих показателей можно рассчитать индекс развития (I_p) по формуле (1), который будет характеризовать ситуацию с возможностью сбыта производимой продукции:

$$I_p = \frac{TP_{TP}}{TP_{TP}}, \quad (1),$$

Где TP_{TP} – темпы роста товарной продукции;

TP_{TP} – темпы роста реализованной продукции.

По значению данного показателя предлагается выделить три зоны: зона А ($I_p > 1$), зона Б ($I_p = 1$), зона В ($I_p < 1$).

Расчет предлагаемого индекса целесообразно проводить за последние три года, что позволит установить динамику развития предприятия: спада, стабильности и роста.

Использование только предлагаемого индекса развития не позволит сделать обоснованные выводы, так как на его изменение может оказывать влияние и уровень загрузки производственных мощностей. Снижение уровня загрузки оборудования может увеличить значение рассматриваемого индекса и наоборот, увеличение коэффициента использования активной части основных средств может снизить рассматриваемый индекс.

Поэтому нами предлагается использовать второй показатель – уровень загрузки производственной мощности. Если предприятие выпускает разнородную продукцию, то целесообразно рассчитать средний по предприятию уровень загрузки производственной мощности по формуле (2):

$$\overline{k_{PM}} = \frac{\sum_{i=1}^n k_{PMi} \cdot d_i}{100}, \quad (2),$$

где k_{PMi} – коэффициент загрузки производственной мощности по i -му виду деятельности;

d_i – удельный вес i -го вида продукции в общем объеме произведенной продукции, %.

Разработка стратегии – сложный процесс, одним из методов формализации которого является моделирование с помощью матриц, позволяющее выбрать оптимальный вариант стратегического решения, избежать распыления сил и средств.

Матрица образуется по двум признакам (факторам) с помощью системы горизонтальных и вертикальных координат экономического пространства, которые выражают количественные или качественные характеристики соответствующих рыночных параметров. Их пересечение

образует поля (квадранты, стратегические секторы), отражающие позицию фирмы на рынке.

На основании ранее предложенных показателей можно построить матрицу выбора стратегии антикризисного управления (рисунок 1).

		Индекс развития								
		ТР _{ТП} <ТР _{рп} (I>1)			ТР _{ТП} =ТР _{рп} (I=1)			ТР _{ТП} >ТР _{рп} (I<1)		
		рост	const	спад	рост	const	спад	рост	const	спад
Загрузка производ- ственных мощносте й	100-66%	Стабильное развитие предприятия					Устойчивое развитие предприятия			
	65-33%	Устойчивое развитие предприятия		Коммерческий кризис						
	32-0%	Производственный кризис					Производственно -коммерческий кризис			

Рисунок 1 – Матрица выбора стратегии антикризисного управления

Как видно из рисунка 1, выделяются пять зон. Охарактеризуем каждую из них:

- стабильное развитие предприятия – продукция предприятия реализуется, повышается уровень ее конкурентоспособности на рынке, запасы готовой продукции на складе соответствуют нормативу;

- устойчивоеразвитие предприятия– работу предприятия можно признать стабильной, однако появляются затруднения с реализацией продукции. Это может быть вызвано снижением уровня ее конкурентоспособности на рынке, появлением более сильного конкурента. Также такая динамика может свидетельствовать о неблагоприятном влиянии факторов внешней среды;

- коммерческий кризис–предприятие испытывает трудности со сбытом своей продукции. Даже положительная динамика свидетельствует о неблагоприятной ситуации. Необходим тщательный анализ ассортимента выпускаемой продукции, конъюнктуры рынка.

- производственный кризис–предприятие находится в предкризисной ситуации, так как наращивает объемы нереализованной продукции на складе. Необходимо пересмотреть производственную программу с целью снижения объема производства или разработать ряд мероприятий по стимулированию сбыта.

- производственно-коммерческий кризис вне зависимости от динамики можно сделать вывод о неэффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятия, в силу факторов как внешних, так и внутренних.

На основании зоны развития предприятия выбирается стратегия антикризисного управления.

Мебельное производство в Беларуси – крупнейшая отрасль лесопромышленного комплекса по выпуску товаров народного потребления. Производство бытовой мебели в республике осуществляют изготовители, подчиненные 16 министерствам и ведомствам, концернам, общественным объединениям, а также юридические лица без ведомственной подчиненности.

Число организаций, занимающихся производством мебели на территории Республики Беларусь за период с 2009 по 2013 гг. увеличилось на 35,49%, а объем промышленного производства – более чем в 5 раз. Однако увеличение объема производства не привело к повышению эффективности производственной деятельности. Рентабельность продаж до 2011 года имела положительную динамику, а в 2013 году ее уровень снизился на 9,1 п.п. по сравнению с уровнем 2011 года [3].

По данным Минфина, в 2014 году с целью повышения эффективности производственно-хозяйственной деятельности, наибольший объем господдержки пришелся на предприятия Белорусского производственно-торгового концерна лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности («Беллесбумпром») – Br 877,2 млрд., причем основная часть этих средств была предоставлена деревообрабатывающим предприятиям в виде возмещения государством части процентов за пользование банковскими кредитами. По сравнению с 2013 годом господдержка деревообрабатывающей промышленности выросла на 15,2% [2].

Концерн «Беллесбумпром» объединяет наиболее крупные государственные и иные юридические лица, производящие широкий спектр продукции из древесины. Он является некоммерческой организацией и находится в подчинении Совета Министров Республики Беларусь.

Данная методика была апробирована на деревообрабатывающих предприятиях, входящих в концерн «Беллесбумпром»: ОАО «Гомельдрев», ОАО «Ивацевичдрев», ГП «Мозырский ДОК», ОАО «Речицадрев», ОАО «Мостодрев».

Результаты исследования представлены на рисунке 2.

		Зона А			Зона Б			Зона С		
		ТР _{тп} <ТР _{рп} (I>1)			ТР _{тп} =ТР _{рп} (I=1)			ТР _{тп} ТР _{рп} (I<1)		
		рост	const	спад	рост	const	спад	рост	const	спад
Загрузка производ- ственных мощносте й	100-66%									
	65-33%	ОАО «Гомельдрев» ОАО «Ивацевичдрев»			ГП «Мозырский ДОК»					

	32-0%	ОАО «Речицадрев» ОАО «Мостодрев»

Рисунок 2 – Матрица выбора стратегии антикризисного управления для деревообрабатывающих предприятиях, входящих в концерн «Беллесбумпром»

В зону устойчивого развития предприятия попали следующие организации: ОАО «Гомельдрев» и ОАО «Ивацевичдрев».

Выбранная стратегия – стратегия интенсивного роста.

Предполагает: нормирование товарно-материальных ценностей и запасов, ликвидацию узких мест в производстве за счет оптимизации производственного задела, сокращение внутрипроизводственных простоев, автоматизацию производства; максимизацию загрузки производственных мощностей в соответствии с обоснованием производственной программы, диверсификацию неиспользованных производственных мощностей; оптимизацию потребности в трудовых ресурсах, внедрение научной организации труда; повышение уровня качества и конкурентоспособности выпускаемой продукции; оптимизацию финансовых потоков;

В зону коммерческого кризиса можно отнести государственное предприятие «Мозырский ДОК».

Выбранная стратегия – стратегия продвижения.

Предполагает: направления развития предприятия, ориентированные на сохранение завоеванной доли рынка и освоение новых рынков, развитие и закрепление хозяйственных связей в долгосрочной перспективе; формирование ассортиментной политики на основе потребности рынка; диверсификацию производства с ориентацией на товарные линии с высоким уровнем рентабельности, освоение заказов на индивидуальное производство; развитие товарной политики; разработка мероприятий по продвижению готовой продукции; оптимизацию финансовых и хозяйственных потоков.

В наихудшей из возможных зон (производственно-коммерческого кризиса) оказались такие предприятия как ОАО «Речицадрев», ОАО «Мостодрев». Стратегия развития предприятия должна основываться как на маркетинговой, так и производственной составляющих.

Основные элементы стратегии: перепрофилирование производства с использованием инновационного и инвестиционного факторов; реализация товарно-материальных ценностей по ценам ниже конкурентов; реструктуризация капитала; перепрофилирование производства с использованием инновационных и инвестиционных факторов; капитальные вложения в техническое перевооружение производства; внедрение и разработка новых видов продукции, отказ от имеющихся не рентабельных товарных линий; внедрение инновационных технологий; синхронизация производства, позволяющая быстро реагировать на изменение потребительского спроса; оптимизация стратегического и оперативно-тактического планирования производства.

Выводы:

- с целью выбора стратегии антикризисного управления предлагается использовать матричный метод, который позволяет на основании темпов роста объемов товарной и реализованной продукции, а так же загрузки производственной мощности определить зону развития предприятия;

- апробация предложенного методического подхода показала, что данная методика выявляет дисбаланс между производством и реализацией продукции предприятия и помогает определить наиболее перспективные направления его развития.

Использованные источники:

1. Коротков Э.М. Антикризисное управление: учеб. пособие / Э. М. Коротков. – М: ИНФРА-М, 2007. – 432 с.
2. Программа развития мебельного производства концерна «Беллесбумпром» на период до 2020г. [электронный ресурс] <http://www.bellesbumprom.by/ru/dokumenty/programmy>
3. Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2014. – Минск: Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2014. – 534 с.

Иванова А. А.

студент IV курса

кафедра социологии и управления персоналом

Финансово-экономический институт

Северо-Восточный федеральный

университет имени М. К. Аммосова

Россия, г. Якутск

МАРКЕТИНГОВОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ МАГАЗИНОВ ТЕХНИКИ Г. ЯКУТСКА

С целью исследования предпочтений потенциальных покупателей магазинов техники города Якутска было проведено анкетирование, в котором приняли участие 30 респондентов, среди них работающие, студенты и школьники.

«М.Видео» — лидер среди российских розничных сетей по продаже электроники и бытовой техники в России и одна из крупнейших европейских компаний в этом сегменте. Кроме того, «М.Видео» — единственная публичная российская непродуктовая сеть. Сеть «М.Видео» осуществляет свою деятельность с 1993 года. Более 368 магазинов сети работает в 158 городах России.[2]

DNS – один из лидеров цифрового ритейла России, и за годы развития приобрела все необходимые атрибуты «федеральной сети» – разветвлённая сеть розничных магазинов, свои сервисные и логистические центры, надежные связи с поставщиками и производителями с мировыми именами.[3]

«В-Лазер» - один из крупнейших холдингов Дальнего Востока,

который входит в число наиболее значительных торгово-производственных предприятий России. На сегодняшний день сеть магазинов цифровой и бытовой техники «В-Лазер» охватывает более 70 магазинов во многих крупных городах Дальнего Востока и Сибири. Помимо этого, компания имеет собственную систему лояльности «Престиж-Клуб», уникальную для компании подобного направления на Дальнем Востоке.[1]

Самыми важными факторами при выборе магазина электроники и цифровой техники для респондентов являются личный опыт покупки в том или ином магазине, рекомендации знакомых, друзей и родственников (41%), широта ассортимента (35%), уровень цен, система скидок (16%).

Для школьников наиболее важную роль играют личный опыт покупки в этом магазине (42%), широта ассортимента (25%), известность престижность магазина (17%).

64% студентов в первую очередь обращают внимание так же на личный опыт покупки и рекомендации, для 27% - широта ассортимента, для 9% - уровень цен, система скидок.

А для работающих важными факторами выбора магазина являются широта ассортимента (50%), уровень цен (29%), оперативность обслуживания, внимательность персонала (21%).

Самым посещаемым магазином является М.Видео (100%), так как все респонденты хотя бы раз там побывали. В магазинах «DNS» и «В-Лазер» бывали 57% и 47% респондентов соответственно.

Большинство (90%) респондентов предпочитают М.Видео. Это они объяснили тем, что в магазине более широкий ассортимент товаров, и он удобно расположен. 7% опрошенных предпочитают DNS, потому что там высокий профессионализм и привлекательная реклама цен. И только 3% респондентов выбрали В-Лазер.

Наиболее приемлемый уровень цен по мнению 71% опрошенных в М.Видео, 26% выбрали DNS, 3% - В-Лазер.

Обслуживание М.Видео является предпочтительным у 56% клиентов, DNS – 31%, В-Лазер – 13%.

Важными факторами при выборе магазина электроники и цифровой техники для покупателей являются личный опыт покупки в том или ином магазине, рекомендации знакомых, друзей, родственников, широта ассортимента и уровень цен.

Самым посещаемым магазином является М.Видео, все респонденты (100%) хотя бы раз бывали в этом магазине. А DNS посещали 57% опрошенных, а В-Лазер только 47%.

Большинство респондентов (90%) предпочитают М.Видео. Причинами являются широкий ассортимент товара, удобное расположение и наиболее приемлемый уровень цен.

Использованные источники:

1. В – Лазер [электронный ресурс]. URL: <http://ykt.shop.v-lazer.com/> (дата

обращения: 17.10.2015)

2. М.Видео - интернет-магазин бытовой техники и электроники [электронный ресурс]. URL: <http://www.mvideo.ru/> (дата обращения: 17.10.2015)

3. DNS сеть супермаркетов цифровой и бытовой техники [электронный ресурс]. URL: <http://www.dns-shop.ru/> (дата обращения: 17.10.2015)

Иванова В. Р.

студент, гр. 14.1-414

Казанский федеральный университет

Рудалева И. А.

научный руководитель, доцент

кафедра экономической теории

Институт управления, экономики и финансов

Казанский (Приволжский) федеральный университет

Россия, г. Казань

БАРЬЕРЫ ВХОДА-ВЫХОДА НА ОТРАСЛЕВОЙ РЫНОК В РФ

В данной статье описаны и проанализированы барьеры входа и выхода на отраслевой рынок в РФ. В ходе исследования было отмечено влияние барьеров на функционирование фирмы, отрасли и всего рынка в целом.

Ключевые слова: барьеры входа-выхода, факторы, препятствие, различия, влияние.

Большое влияние на функционирование фирм на рынке оказывает свобода входа и выхода с отраслевого рынка. На разных отраслевых рынках барьеры входа-выхода различаются.

Степень свободы входа и выхода с рынка является переменной величиной и во многом определяет динамику фирм на рынках, которая, в свою очередь, может иметь различные результаты. Одни рынки являются достаточно динамичными, другие - более стабильны, и число действующих на них фирм изменяется незначительно.

Входные и выходные барьеры оказывают существенное влияние на бизнес. Первые позволяют некоторым компаниям защититься от конкурентов (или мешают выйти на новый рынок), а вторые зачастую вынуждают компанию оставаться на невыгодном для себя рынке.

Под барьерами входа-выхода следует понимать совокупность факторов объективного и субъективного характера, которые либо препятствуют входящей фирме организовать прибыльное производство на отраслевом рынке, либо противостоят выходу с рынка фирмы без существенных потерь.

Любая компания, имеющая стабильное хорошее положение на рынке должна стремиться установить барьеры проникновения на рынок новых игроков.

Попробуем выяснить, какие же бывают входные и выходные барьеры.

Входные барьеры

Отраслевые барьеры входа - это совокупность экономических, технологических, институциональных условий и параметров, с одной стороны, позволяющих существующим фирмам в отрасли в долгосрочном периоде устанавливать цены выше минимальных средних издержек производства и доводить свой продукт до потребителя без стимулирования потенциальных конкурентов к входу на рынок, а с другой- препятствующих потенциальным новичкам отрасли получить прибыль в таком же объеме, в каком ее получают укоренившиеся фирмы до входа.

Вход-ключевая характеристика, влияющая на динамику отрасли. Наличие отраслевых барьеров входа является одним из существенных факторов, определяющих развитие экономики и благосостояния населения. Снижение барьеров входа или препятствование их проявлению становится, таким образом, важным компонентом конкурентной политики государства и рассматривается как одна из главных политических задач.

Существует огромное количество входных барьеров и все они варьируются в зависимости от специфической отрасли. Мы рассмотрим общие барьеры, характерные для всех отраслей вне зависимости от их особенностей.

1) Абсолютное преимущество в издержках.

Бесспорно, издержки у действующей компании с высокой долей рынка будут заметно меньше, чем у новичка.

2) Потребность в капитале.

Объем инвестиций, который придется вложить новой компании, чтобы закрепиться на рынке будет колоссален. Чем больше инвестиций понадобится, тем меньше вероятность появления компании.

3) Клиентская база

В некоторых видах бизнеса все взаимодействие с клиентами осуществляется посредством базы клиентов. Это вполне актуально, для отрасли страхования. Естественно, у новичка такой базы, скорее всего, нет. И это налагает на него определенные проблемы при старте.

4) Реклама

Правильно составленная реклама создает благоприятное социальное мнение и позволяет создать высоко численную клиентскую базу. В ходе развития информационных технологий и внедрения электронных систем в образ жизни человека, всё больше и больше предприятий применяют сеть для продвижения и рекламирования. Это поле деятельности обладает значительным потенциалом и интегрирует профессиональных специалистов и потенциальных заказчиков по всему миру. Уровень осведомленности об этом инструменте играет на руку входящему в отрасль предприятию. Чем меньше оно осведомлено, тем больше у него шансов не попасть в ожидаемую отрасль.

5) Бренд

Наличие на рынке известного бренда, безусловно, подрывает желание компании выходить на него. Соревноваться по рекламным возможностям с ним будет очень сложно, да и понадобится немало времени на это. Так что наличие бренда у компании является серьезным конкурентным преимуществом.

Взять, например ювелирную отрасль России. Мелким фирмам, желающим выйти на рынок будет очень трудно занять лидирующие позиции, поскольку рынок уже сформирован и это требует колоссальных капиталовложений.

На рисунке 1 представлены крупнейшие ювелирные сети России - по количеству торговых точек (данные на 01.06.15 года).

Крупнейшие ювелирные сети России



Рис.1. Крупнейшие ювелирные сети России

6) Высокая стоимость смены поставщика

Вполне нормальная ситуация, когда на рынке появляется более выгодное предложение, но клиент существующей компании не собирается изменять ей по причине того, что издержки на смену поставщика окажутся слишком большими.

Например, авиакомпании начисляют бесплатные мили своим пассажирам за частые перелеты. Это один из примеров высокой стоимости смены поставщика, ведь при выборе другой авиакомпании все бесплатные мили будут утеряны.

7) Доступ к дистрибьютерским сетям.

Возможна ситуация, в которой компания, действующая на рынке, сделает все, чтобы новички не получили доступ к дистрибьюторам. Добиться этого можно совершенно разными способами, начиная от заключения эксклюзивного соглашения с дистрибьюторами и заканчивая их поглощением.

8) Дифференциация продукции.

Отождествление потребителем товарной марки с производителем также является серьезной преградой для вторжения, поскольку новым компаниям необходимо преодолеть приверженность потребителей к существующим маркам. Реклама, обслуживание уже устоявшихся в отрасли групп потребителей, а также отличия в товарах — являются факторами, обуславливающими отождествление товарной марки. Это, возможно,

наиболее важный барьер входа в отрасли патентованных медицинских препаратов, косметики.

9) Патенты

Наличие патентов может серьезно помочь компании, находящейся на рынке. Новые конкуренты могут попасться на том, что будут использовать запатентованную технологию. А в некоторых случаях конкуренты в принципе не могут появиться из-за отсутствия патента. Самой известной отраслью в этом плане является фармацевтика.

10) Возможность снижения цен

Если издержки позволяют, то компания может снизить цены, чтобы раздавить новичка. Такой подход часто применяется в бизнесе. Правда, надо понимать, что он не обязательно особенно обрадует саму компанию, так как поднять цены до предыдущего уровня и выше будет достаточно трудно.

11) Административные барьеры.

Это барьеры, создаваемые органами власти на всех уровнях. Безусловно, таких барьеров множество (лицензирование, налогообложение, фиксация цен, государственная помощь отдельным субъектам). К примеру, рассматривая нефтедобывающую отрасль стоит отметить, что прежде чем разрабатывать месторождение, необходимо получить на это право и заключить договор между Российской Федерацией и компанией (Закон РФ «О недрах» (ст.10.1))

Выходные барьеры

Выходные барьеры-факторы, препятствующие уходу фирм из отрасли. Например, это могут быть издержки на перепрофилирование. Они принуждают предприятия продолжать функционировать в отраслях, где рентабельность низкая или отсутствуют доходы на капитал.

1) Выходные пособия

В данной ситуации компания не спешит закрывать убыточное подразделение по простой причине того, что выплата выходных пособий кажется ей слишком непосильной ношей. Это вполне нормальная ситуация, лишенная, к сожалению, здоровой логики. Да, издержки закрытия есть. С этим ничего не поделаешь. Но продолжение существования предприятия не принесет никакой выгоды.

2) Имидж

В некоторых случаях компании боятся закрыть убыточное производство по причине того, что это негативно отразится на их имидже. На самом деле не совсем так. Даже фондовый рынок знает ситуации, когда акции компании росли после закрытия того или иного производства.

3) Профсоюзы и государственное вмешательство

В некоторых ситуациях профсоюзы могут помешать закрытию убыточного предприятия. Кроме того, не стоит забывать про возможность государственного вмешательства, которая всегда существует.

Наглядным примером отрасли с большим объемом невозвратных

капитальных затрат является железнодорожный транспорт. Даже при наличии убытков железнодорожные компании очень медленно уходят из отрасли.

Как правило, барьеры выхода связаны с наличием в отрасли значительных необратимых издержек, которые делают невозможным уход фирмы из отрасли без потерь.

В заключение хотелось бы отметить, что барьеры для входа на рынок и выхода с рынка являются важнейшими характерными чертами структуры рынка. Вход или выход фирм способны изменять предложение в отрасли.

Любая компания, имеющая стабильное хорошее положение на рынке должна стремиться установить барьеры проникновения на рынок новых игроков для продвижения фирмы и завоевания ею новых рынков сбыта.

Использованные источники:

1. Закон РФ «О недрах» от 21.02.1992 N 2395-1.
2. Аверьянов А.И. Экономика отраслевых рынков /Аверьянов А.И.- М.: Изд-во «Кнорус», 2011.
3. Белова Т.В. Теория отраслевой организации рынков / Белова Т.В. -М.:Изд-во «Дельта»,2013.
4. Белочкина Л.И. Крупнейшие ювелирные сети России/ Белочкина Л.И. // Вопросы экономики. - 2012. - №4. – 25 с.
5. Бочкин К.С. Экономика отрасли / Бочкин К.С. -М.: Изд-во «Инфра - М», - 2013.
6. Вертеева В.П. Экономическая теория отраслевых рынков/ Вертеева В.П. .- М.:Изд-во «ТЕИС», -2012. -№5.
7. Долгова С.Р. Теория отраслевой организации рынков: учебник для студентов вуза/ Долгова С.Р. - М.: Изд-во «Образование», 2012.
8. Зернова М.Л. Макроэкономика/ Зернова М.Л. - М.: Изд-во «Альфа-М»,2012.
9. Козлова С.М. Курс лекций по экономике отраслевых рынков / Козлова С.М. -М.:Изд-во «Инфра»,2010.
10. Круглеева И.М. Экономика отраслевых рынков / Круглеева И.М. - М.:Изд-во «Кнорус»,2014.
11. Любанова М.В. Макроэкономика: промежуточный уровень, современный подход/ Любанова М.В.- М.:Изд-во «Экономист»,2012.
12. Монапова Л.А. Экономика отрасли / Монапова Л.А.-М.:Изд-во «Зерра»,2011.

*Иващенко В.И., к.ист.н.
доцент
Школа педагогики ДВФУ
Россия, г. Уссурийск*

СТРАТЕГИЯ ФОРМИРОВАНИЯ ОСОЗНАННЫХ ЗНАНИЙ И УБЕЖДЕНИЙ СТУДЕНТОВ В ИЗУЧЕНИИ ОБЩЕСТВЕННО- ПОЛИТИЧЕСКИХ ДИСЦИПЛИН С ПРИМЕНЕНИЕМ ДИСКУССИИ

Аннотация: В статье анализируются педагогические условия организации учебных занятий с применением дискуссий на занятиях по общественно-политическим дисциплинам.

Ключевые слова: межсубъектные отношения, активные методы обучения, дискуссия, условия организации дискуссии.

Abstract: This article analyzes the pedagogical conditions of the organization of training sessions with discussions at the lessons of social and political subjects.

Keywords: intersubjective relations, active learning methods, discussion, debate conditions of the organization.

Преподавание общественно-политических дисциплин в вузе в отличие от преподавания дисциплин естественно-научного блока требует не только освоения содержания учебного материала, выражающееся в формировании прочных знаний и умений, но и глубокой их осознанности и личностного восприятия. Значимость формирования у студентов убежденности в изучаемых общественно-политических концепциях сегодня возрастает в связи с изменяющейся чисто политической обстановкой и пониманием растущей роли молодежи как субъекта внутривнутриполитических процессов. Это требует серьезного внимания к выстраиванию межсубъектных отношений учебного процесса, в том числе взаимоотношений в диалоговой паре «преподаватель-студент», «студент-студент», максимального учета личной позиции учащихся студентов []. При растущей полифонии взглядов и оценок как на внутривнутриполитические процессы России так и внешнеполитические события, так или иначе с ними связанные, сегодня это становится особенно значимо. Очевидно, что трансляционный подход, нацелен внешне на передачу информации, в это случае не будет продуктивным, а в ряде случаев, может являться и контрпродуктивным, поскольку восприятие информации студентами может быть широко индивидуально и дифференцировано. Восприятие информации может сопровождаться и ее критической или негативной оценкой, что, как показывает практика, ведет к достижению в учебном процессе обратного эффекта: у обучающихся на основе одинаковой информации может формироваться различная их оценка, подчас обратная той, которая являлась целью преподавателей.

Для повышения уровня осознанности деятельности учащихся в учебном процессе действенными инструментами являются активные методы обучения и учебная дискуссия продолжает являться незаменимым

инструментом. Отметим широкий диапазон применения дискуссии: она может применяться при индивидуальной, парной, групповой и коллективной формах обучения, что означает возможное применение дискуссии как на занятии в микро группе или семинаре, так и, в ограниченном формате, в формате лекции. Целевое назначение дискуссии является достаточно широким. Дискуссия помогает выявить уже существующие точки зрения, организовать анализ сопоставлений, способствует формированию индивидуальной собственной «авторской» позиции студентов. Отметим, что зачастую дискуссия не только выявляет уже существующие точки зрения, но и способствует их изначальному формированию, развивает интерес студентов к рассматриваемым проблемам. Проведение дискуссии в учебной аудитории требует соблюдения ряда условий, при отсутствии которых проведение работы может не сложиться. Ключевым моментом при организации дискуссии является определение проблемы для обсуждения. В планируемой дискуссии должен присутствовать конфликт, предполагающие наличие различных позиций, которые могут аргументировано защищаться. Отсутствие проблемы в дискуссии, постановка надуманной проблемы (типа дискуссия на тему «В жизни всегда есть место подвигу») делает саму дискуссию искусственной, поскольку ведет студентов к заранее сформулированному выводу. Проведение занятий в полноценном дискуссионном формате в студенческой аудитории может быть необходима пропедевтическая подготовительная работа. К ней относятся: систематическое обучение учащихся навыкам диалога, дискуссии, предварительные подготовительные работы, например: подготовка проектов, докладов. Предварительная полноценная подготовка обеих сторон дискуссии обогащает ее содержательность, дает участникам импульс к более тщательной подготовке к последующим занятиям дискуссионного и соревновательного характера.

За преподавателем в ходе организации дискуссии остается задача координатора хода дискуссии, регулирования ее процесса. Координатор дискуссии задает дополнительно вопросы, помогает сформулировать положение, сделать выводы, он же поддерживает дискутируемых участников еще не имеющих достаточного опыта. Руководство дискуссии требует от преподавателя безусловного знания содержания дискуссии, а также знание и понимание студенческой аудитории ее особенностей. Руководитель должен прогнозировать поведение аудитории, поддерживать чашу весов дискуссии в равновесном состоянии. Особенные сложности в организации дискуссии возникают в случае, когда позицию координатора дискуссии занимает студент, т.е. используется так называемый прием обучения «перевернутый класс». Подчас сложной задачей руководителя дискуссии является обеспечение позиции «максимального не вмешательства» в дискуссию, чтобы избегать подавления активности учащихся своим авторитетом. Позиция преподавателя предполагает подведение итогов дискуссии и

формулировка выводов, но они должны быть сделаны в форме, уважающей все стороны дискуссии, и в особенности стороны, отстаивающие альтернативную точку зрения. В этом случае хорошим приемом будет расширенный анализ результатов дискуссии, в котором акценты делаются не только на конечном результате, но и на анализе самого процесса дискуссии, поведенческих тактик дискутирующих и их достижениях в споре. Подводя итоги следует отметить, что дискуссия – один из самых сложных вариантов проведенного занятия. Активное участие в процессе дискуссии – это тяжелый труд и для студента и для преподавателя. При подготовке дискуссии необходимо подбирать тему, интересную для всех учеников. В проведении дискуссии важнейшую роль играет преподаватель (или ведущий дискуссии - если это отдельное лицо), поскольку в качестве ведущего он выполняет множество ролей, включая организатора, помощника дискутирующих, консультанта, иногда «провокатора», иногда арбитра. Критическим моментом организации дискуссии является оценочный этап, где преподаватель подводит итоги дискуссии. При этом значимым, чтобы обучающиеся активно включались в процесс оценки и самооценки, что решающим образом способствует развитию их коммуникативных культур. При успешной организации учебная дискуссия становится важнейшей учебной формой, которая способствует не только приобретению знаний студентами, но и формированию их осознанной убежденной личной позиции, что является главной задачей изучения общественно-политических дисциплин в вузе.

Использованные источники:

1. Воробьева О.В. ТЕХНОЛОГИЯ ДИСКУССИИ В ОБУЧЕНИИ ИСТОРИИ И ОБЩЕСТВОЗНАНИЯ//Электронный научно-практический журнал Культура и образование. 2014. № 8 (12). С. 26.
2. Давыборец Е.Н., Еленева Е.В. ПРИМЕНЕНИЕ ДИСКУССИИ В СОВРЕМЕННОМ УЧЕБНОМ ПРОЦЕССЕ Экономика и социум. 2014. № 4-2 (13). С. 863-868.
3. Капранов Г.А. Метод проектов в образовательной системе //Вестник Дальневосточного регионального учебно-методического центра: информационно-аналитический сборник.-Владивосток: ДВФУ, 2013.- 182с.- С.155-158
4. Капранов Г.А. Подготовка будущего специалиста методами проблемного обучения. //Формирование инновационных комплексов в малых городах Дальнего Востока России: Материалы региональной научно-практической конференции, ред. В.А.Осипова, Владивосток, ДВФУ, 2012, 256 с. – С.227-231
5. Капранов Г.А. Особенности использования в учебном процессе модели обучения «перевернутый класс // "Теория и практика современной науки" №3(3) 2015
6. Капранов Г.А. Американская начальная школа. Беседы с директором

американской школы// Начальная школа, 2011, №9, с.103-108

7. Линник А.А. ДИСКУССИИ И ИНЫЕ АКТИВНЫЕ ФОРМЫ УЧЕБНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ В ПРЕПОДАВАНИИ ДИСЦИПЛИНЫ «ИСТОРИЯ ГОСУДАРСТВА И ПРАВА ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН»//Научно-методический электронный журнал Концепт. 2013. № 1. С. 158-164.

8. Пишун С.В., Капранов Г.А. К вопросу о межсубъектных отношениях в учебном процессе// Вестник Дальневосточного регионального учебно-методического центра: информационно-аналитический сборник-Владивосток: ДВФУ, 2013.- 182с.- С.145-149

9. Полешко Р.В. ДИСКУССИОННЫЕ ФОРМЫ ОБУЧЕНИЯ КАК ОСНОВА ФОРМИРОВАНИЯ ДИСКУССИОННОЙ КУЛЬТУРЫ//Вестник Орловского государственного университета. Серия: Новые гуманитарные исследования. 2013. № 3 (32). С. 224-226.

10.Полешко Р.В. ПРОБЛЕМЫ МЕТОДИКИ ОРГАНИЗАЦИИ НАУЧНОЙ ДИСКУССИИ НА УЧЕБНЫХ ЗАНЯТИЯХ В СТУДЕНЧЕСКИХ ГРУППАХ //Вестник Орловского гос. университета. Серия: Новые гуманитарные исследования. 2013. № 6 (35). С. 255-257.

11.Филиппенко А.П., Петрова И.С. ДИСКУССИЯ КАК ТЕХНОЛОГИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБУЧЕНИЯ//Профессиональное образование. Столица. 2013. № 8. С. 37-39.

Игрунов К.К.

магистрант 1-го курса

Свиридова И.В.

студент 3-го курса

Кардашова Я.А.

магистрант 1-го курса

Игрунова С.В., к.с.н.

доцент

НИУ «БелГУ»

Россия, г. Белгород

РОЛЬ РЕКЛАМНОЙ КАМПАНИИ В ОБЕСПЕЧЕНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация. В статье выделены особенности рекламного рынка в России. В результате анализа литературных источников, а также деятельности рекламного агентства «АвроРА», были установлены принципы оценки и управления конкурентоспособностью организации. Оценка конкурентоспособности организации проведена на основе SWOT – анализа, концепции сегментации рыночных сил М. Портера, а также комплексной рейтинговой оценки.

Ключевые слова: конкурентоспособность, маркетинг, реклама, оценка конкурентоспособности организации.

Resume. The article highlights the features of the advertising market in Russia. An analysis of the literature, as well as the activities of advertising agency "Aurora", were established principles of assessment and management of competitiveness of the organization. Evaluation of competitiveness of the organization held on the basis of SWOT - analysis, the concept of segmentation of market forces M. Porter, as well as a comprehensive rating.

Keywords: competitiveness, marketing, advertising, evaluation of the competitiveness of the organization.

Для продвижения рекламы в настоящее время существуют достаточно разнообразные способы: реклама на телевидении и радио, в газетах, наружная реклама, раздача листовок, буклетов, бегущие строки в торговых центрах, промоакции, Интернет-реклама.

Особенность рекламного рынка в России заключается в его динамике. Увеличивается число рекламных агентств, расширяется перечень товаров, повышается качество предоставляемых услуг. В современной сложившейся ситуации агентствам необходимо переходить от экстенсивного пути развития к более интенсивному, создавая высококачественную работающую рекламу.

Рассмотрим влияние рекламной кампании в обеспечении конкурентоспособности организации на примере ООО «АвроРА». В результате анализа литературных источников, а также деятельности компании, были установлены следующие принципы оценивания и управления конкурентоспособностью организации:

1) конкурентоспособность, ее уровень является относительным показателем, следовательно, его целесообразно определять сравнительным путем;

2) оценку конкурентоспособности организации необходимо проводить только среди предприятий, которые относятся к одной отрасли;

3) при оценке конкурентоспособности организации нужно использовать однозначную количественную оценку;

4) и можно оценивать по множеству параметров;

5) необходимо учитывать специфику отрасли и региона.

Оценку конкурентоспособности рекламного агентства предлагается осуществить в несколько этапов:

1) провести SWOT – анализ;

2) применить концепцию сегментации рыночных сил М. Портера;

3) сформировать комплексную рейтинговую оценку.



Рисунок - Процентное соотношение сегментов рекламного рынка

В результате проделанной работы было выявлено 46 организаций, занимающихся рекламной деятельностью. Как показано на рисунке, наибольшее число организаций в Белгороде, деятельность которых прямо либо косвенно связана с рекламой, работают в сегменте печатных средств массовой информации – 58,6% и наружной рекламы – 36,2%.

Сувенирная продукция не пользуется большим спросом у потребителей, но ее производство весьма затратно, видимо по этой причине изготовлением сувенирной продукции занимается только 5,1% фирм. Это также может связано с малой освоенностью данного сегмента рекламного рынка в Белгороде.

Интернет-реклама – самый быстроразвивающийся сегмент, в котором на сегодняшний день занято только 20,7% фирм, но ни для одной компании данная область предоставления рекламных услуг не является основной сферой деятельности.

6,7% организаций занимается предоставлением рекламного времени на телевидении. Это объясняется рядом причин: наличием входных барьеров в сегменте телевизионной рекламы, связанных с определенной степенью монополизации, также большими затратами при входе в сегмент, которые не могут себе позволить большинство предприятий, а особенно малого бизнеса.

В ходе исследования, в рамках которого был проведен опрос клиентов, а также на основании внутреннего маркетингового аудита были выявлены сильные и слабые стороны ООО «АвроРА».

Были построены матрицы угроз и возможностей для ООО «АвроРА». В ходе работы было выяснено, что в поле немедленного реагирования попадают угрозы, связанные с резким уменьшением расходов на рекламу со стороны рекламопроизводителей, что явилось следствием спада в экономике. А это влечет за собой еще одну угрозу – снижение цен на рекламу.

Повышенное внимание к развитию маркетинга, а также его достаточное финансирование позволит компании увеличить свою долю на рекламном рынке, развивать бренд, а это в свою очередь может уменьшить угрозу прихода новых конкурентов в указанные сегменты рынка.

Матрица возможностей, показала, что необходимо совершенствовать рекламные технологии, применять новинки наружной рекламы, а также расширять клиентскую базу.

Пример результатов, основанных на расчете комплексной оценки по методу сумм, приведен, в которой введены следующие обозначения: ООО «Креатив» - №1, ООО «Престиж» - №2, ООО «АвроРА» - №3, ООО «Новый берег» - №4, ООО «Спринт» - №5.

Таблица - Рейтинговая оценка деятельности предприятий по методу сумм

№ п/п	Показатели	№ предприятия				
		1	2	3	4	5
1.	Коэффициент автономии	0,552	0,531	0,492	0,331	0,612
2.	Коэффициент абсолютной ликвидности	0,061	0,082	0,131	0,152	0,071
3.	Коэффициент быстрой ликвидности	0,482	0,511	0,552	0,371	0,772
4.	Коэффициент текущей ликвидности	1,031	1,142	1,061	0,952	1,281
5.	Коэффициент маневренности	0,122	0,101	0,272	0,061	0,112
6.	Рентабельность продукции	0,141	0,152	0,181	0,132	0,111
7.	Рентабельность капитала	0,122	0,091	0,052	0,111	0,182
	Результат оценки	2,561	2,642	2,751	2,122	3,071
	Рейтинг	4	3	2	5	1

Таким образом, использование матричных методов дает возможность получить рейтинговую оценку объектов на основе сравнения различных сторон деятельности с помощью системы показателей.

В результате проведенных исследований получили, что все-таки основным критерием для клиентов является уровень цен.

Для обеспечения конкурентоспособности организации рекламному агентству «АвроРА» было предложено провести ряд мероприятий, направленных на снижение цен. Расчеты показали, что это поможет увеличить прибыль агентства на 12,5% за счет привлечения дополнительного числа заказов. Также было предложено ввести гибкую систему скидок при размещении рекламы на установках агентства и ввести скидки для клиентов, делающих заказ на сумму более 30 тыс. руб. в размере 3-5%.

Выдвинутые предложения для РА «АвроРА» были рассмотрены на заседании совета учредителей и утверждены для внедрения. Подобные мероприятия могут быть применены и для других рекламных агентств.

Использованные источники:

1. Власов В.М. Основы предпринимательской деятельности. Маркетинг. – М.: 2013. – 400 с.
2. Егоров Ю.Н. Основы маркетинга. - Москва: ИНФРА-М, 2014. - 272с.
3. Галяутдинов Р. Р. Филип Котлер - основатель современного маркетинга // Сайт преподавателя экономики. [2014]. URL: <http://galyautdinov.ru/post/filip-kotler> (дата обращения: 31.05.2015).
4. Развитие рынка рекламы. Теория и практика рекламной деятельности. [Электронный ресурс] // Индустрия рекламы. URL: <http://adindustry.ru/doc/1159>.
5. Понятие и основные сведения о рынке рекламы. Теория и практика рекламной деятельности. [Электронный ресурс] // Индустрия рекламы. URL: <http://adindustry.ru/doc/1134>.

Калашиников И.А.
магистрант заочной формы обучения
направление подготовки 081100.68
«Государственное и муниципальное управление»
Лагун И.В., к.юр.н.
доцент

Поволжский институт управления имени П.А. Столыпина
филиал ФГБОУ ВПО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте Российской Федерации»
Россия, г. Саратов

НОРМАТИВНО-ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

В статье рассматривается необходимость развития малого предпринимательства и система правового регулирования на территории Российской Федерации.

Ключевые слова: предприниматель, субъекты малого и среднего предпринимательства

The article discusses the need for the development of small business and the system of legal regulation on the territory of Russian Federation.

Keywords: entrepreneur, small and medium-sized enterprises

На современном этапе развития экономики России одним из драйверов для роста эффективности производства, насыщения рынка товарами и услугами, повышения уровня жизни населения является развитие малого и среднего бизнеса. Этот вид предпринимательства может обеспечить российской экономике необходимый уровень мобильности в условиях санкций, создать условия для глубокой специализации и способствовать развитию кооперации, без которых невозможна высокая эффективность. Нельзя не признать, что Россия значительно

отстаёт от развитых стран по количеству малых предприятий, численности занятых в данном секторе экономики, а также весомости их вклада в экономику страны. На сегодняшний день в России остро осознаётся необходимость

изменения соотношения хозяйствующих субъектов в пользу малых и средних

предприятий с целью стимулирования экономики и повышения экономической устойчивости. Что же такое малое предпринимательство? Предпринимательство представляет собой особый вид экономической активности (под которой понимается целесообразная деятельность, направленная на извлечение прибыли), которая основана на самостоятельной инициативе, ответственности и инновационной предпринимательской идее. Другой важной характеристикой предпринимательства является наличие инновационной составляющей. Известные американские экономисты К.Р. Макконнелл и С.Ю. Брю в числе четырех взаимосвязанных функций предпринимателя назвали две, которые прямо указывают на инновационный характер предпринимателя:

- предприниматель это новатор, лицо, стремящееся производить новые продукты (услуги), разрабатывать новые производственные технологии или находить новые формы организации и развития бизнеса;

- предприниматель берет на себя риск, возникающий при осуществлении предпринимательской деятельности, так как получение прибыли для предпринимателя не гарантировано. При этом он рискует не только своим временем, трудом и деловой репутацией, но и вложенными денежными средствами[1].

Известный австрийский экономист Й. Шумпетер о роли предпринимателя как новатора писал: «Задача предпринимателей – реформировать и революционизировать способ производства путем внедрения изобретений, а в более общем смысле – через использование новых технологий для производства новых товаров или прежних товаров по новым методам благодаря открытию нового источника сырья или нового рынка готовой продукции – вплоть до реорганизации промышленности»[2].

Предпринимательство, в широком смысле, представляет собой систему отношений (экономических, социальных, правовых и т.д.), которые объективно возникают у предпринимателей друг с другом, с потребителями, наемными работниками, поставщиками всех факторов производства, финансово-кредитными организациями и государством в лице соответствующих органов власти. Отметим, что на становление и развитие малого инновационного предпринимательства огромную роль оказывают разнообразные факторы, среди которых определяющее воздействие имеет государство. Государственная политика в отношении малого инновационного предпринимательства находится под сильным влиянием

макроэкономической ситуации, бюджетных возможностей, идеологии, причем последняя нередко оказывает решающее влияние на степень поддержки малых предприятий со стороны власти.

Система правового регулирования малого предпринимательства состоит из двух функциональных блоков:

- законодательное определение формы малого предприятия;
- законодательное определение мер государственной поддержки этого сектора экономики, поскольку малые предприятия имеют более ограниченный потенциал по сравнению с возможностями корпоративного сектора, что ставит их в неравные условия. По данным Мирового банка, общее число показателей, в соответствии с которыми предприятия относятся к субъектам малого предпринимательства, превышает 50. Однако наиболее часто используемыми выступают следующие:

- средняя численность работников, занятых в отчетный период на предприятии;
- размер уставного капитала;
- величина активов;
- объем оборота (дохода, прибыли).

В Российской Федерации критерии отнесения хозяйствующих субъектов (юридических лиц и индивидуальных предпринимателей) к малым предприятиям установлены в Федеральном законе от 24.07.2007 №209-ФЗ "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации".

Субъектами малого предпринимательства в соответствии с п.1 ст. 4 №209-ФЗ могут признаны:

1. Потребительские кооперативы и коммерческие организации (за исключением государственных и муниципальных унитарных предприятий), внесенные в единый государственный реестр юридических лиц (ЕГРЮЛ).

2. Физические лица, внесенные в единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей (ЕГРИП) и осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица (далее - индивидуальные предприниматели).

3. Крестьянские (фермерские) хозяйства.

В этом нормативно-правовом акте также перечислены дополнительные условия, которым должны соответствовать субъекты малого и среднего предпринимательства:

- для юридических лиц - суммарная доля участия Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, муниципальных образований, иностранных юридических лиц, общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов в уставном (складочном) капитале (паевом фонде) указанных юридических лиц не должна превышать 25% (за исключением активов акционерных инвестиционных фондов и закрытых паевых инвестиционных фондов);

- доля участия, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого и среднего предпринимательства, не должна превышать 25% (с 2015 г. не должна превышать 49%);

- средняя численность работников за предшествующий календарный год не должна превышать ста человек включительно для малых предприятий; среди малых предприятий выделяются микропредприятия - до пятнадцати человек;

- выручка от реализации товаров (работ, услуг) без учета налога на добавленную стоимость или балансовая стоимость активов (остаточная стоимость основных средств и нематериальных активов) за предшествующий календарный год не должна превышать предельные значения, установленные Правительством Российской Федерации для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства.

Вновь созданные организации или вновь зарегистрированные индивидуальные предприниматели и крестьянские (фермерские) хозяйства в течение того года, в котором они зарегистрированы, могут быть отнесены к субъектам малого и среднего предпринимательства, если их показатели средней численности работников, выручки от реализации товаров (работ, услуг) или балансовой стоимости активов (остаточной стоимости основных средств и нематериальных активов) за период, прошедший со дня их государственной регистрации, не превышают предельные значения, установленные в пунктах 2 и 3 части 1 ст. 4 ФЗ №209-ФЗ.

Предельные значения выручки от реализации товаров (работ, услуг) и балансовая стоимость активов устанавливаются Правительством РФ один раз в пять лет с учетом статистических наблюдений за деятельностью субъектов малого предпринимательства. Постановлением Правительства РФ от 9 февраля 2013 г. № 101 «О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства» установлены следующие предельные значения выручки за предшествующий календарный год без учета налога на добавленную стоимость: для микропредприятий - 60 млн. рублей; для малых предприятий - 400 млн. рублей; для средних предприятия - 1000 млн. рублей.

ФЗ от 29.06.2015 г. внесены следующие изменения в ФЗ №209-ФЗ:

1. Изменение критериев отнесения юридических лиц к субъектам МСП.

2. Создание специального института поддержки сектора – Федеральной корпорации по развитию малого и среднего предпринимательства.

Согласно ст. 50 ГК РФ коммерческие организации – юридические лица, преследующие извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности. Они могут создаваться в организационно-правовых формах хозяйственных товариществ и обществ, крестьянских (фермерских)

хозяйств, государственных и муниципальных унитарных предприятий. Однако организационно-правовая форма хозяйственных партнерств не упомянута в Федеральном законе №209-ФЗ, а государственные и муниципальные предприятия не могут в соответствии с упомянутым нормативно-правовым актом получить статус малых или средних предприятий.

Количественные критерии отнесения хозяйствующих субъектов к малому и среднему предпринимательству, установленные Федеральным законом №209-ФЗ, приближены к критериям, применяемым в других странах.

Использованные источники:

1. Макконнелл К.Р., Брю Ст.Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. В 2 т.: Пер с англ. 14 -го изд. Т. 2 М.: ИНФРА - М, 2003.
2. Шумпетер Й. Теория экономического развития. М.: Директмедиа Паблишинг, 2008.
3. Федеральный закон от 24.07.2007 №209-ФЗ (ред. от 29.06.2015) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»

Калашникова Е.А.

студент 4 курса

Ермакова Ю.С.

студент 4 курса

*Южно-Российский государственный
политехнический университет*

Россия, г. Новочеркасск

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ ФАКТОР В УПРАВЛЕНИИ КАЧЕСТВОМ

В настоящее время органично объединены и взаимосвязаны такие два понятия как управление качеством и человеческий фактор.

Управление качеством — деятельность оперативного характера, осуществляемая руководителями и персоналом предприятия, воздействующими на процесс создания продукции с целью обеспечения её качества путём выполнения функций планирования и контроля качества, коммуникации (информации), разработки и внедрения мероприятий и принятия решений по качеству.

Человеческий фактор — многозначный термин, описывающий возможность принятия человеком ошибочных или алогичных решений в конкретных ситуациях. [1]

С учетом того, что под человеческим фактором понимается, как правило, причина, существенное обстоятельство какого-либо явления или процесса, либо его движущая сила, представляется целесообразным уточнить понимание категории человеческого фактора в рамках менеджмента качества. Человеческий фактор может быть определен как специфический вклад человека в обеспечение качества и эффективности

деятельности системы, элементом которой он является. При этом важнейшим приоритетом при создании и эксплуатации таких эргатических систем должно быть не парирование функциональных ограничений, сопутствующих человеческому звену системы, а акцентирование его преимуществ и возможностей в достижении поставленных перед системой целей.

Растущий вес и роль человеческого фактора, его инновационный характер, проявившийся в менеджменте качества, а также высокая результативность его учета при решении актуальных проблем качества вызвали к жизни перспективное направление научно-практических работ, получившее название управления эргономичностью (УЭ). В соответствии с основами современной теории менеджмента качества продукт предметной деятельности человека может быть представлен овеществленной продукцией, процессом, услугой, информацией, системой или любой комбинацией из них. Иными словами, под продуктом понимается любой реальный объект или совокупность объектов производства, выполненных по определенной технологии и рассматриваемых с позиции соответствия требованиям, сформулированных к нему сторонами, заинтересованными в качестве этого объекта. Используемая в этих целях технология представляет собой специально разработанную и документально зафиксированную совокупность применяемых методов и процессов создания или изменения параметров объектов качества, а также методов, приемов, способов и операций, связанных с основными стадиями жизненного цикла продукта. В контексте проблемы качества технология – это знание того, что, когда, как и где нужно сделать, чтобы объект деятельности производителя, рассматриваемый как объект качества, представлял собой интеллектуальную собственность. При этом качество продукта должно характеризоваться не только его способностью удовлетворять существующие, но и опережать формирующиеся ожидания всех заинтересованных в нем сторон, и в первую очередь – его потенциального пользователя.[2]

Положительная роль и активно растущий рейтинг человеческого фактора в менеджменте качества – свидетельство того, что для современных менеджеров все более востребованными становятся методы управления профессиональной деятельностью человека, базирующиеся в первую очередь на анализе потребностно-мотивационной сферы (как отдельного индивида, так и социума).

Человеческий фактор очень важен для успешной работы организации. Все решения в организации также зависят от него. Существуют различные методы принятия решений в организационных системах с учетом человеческих факторов. Рассмотрим более подробно данный метод: при анализе и совершенствовании (реформировании) организационных систем, а также в процессе их текущей деятельности часто возникают нестандартные проблемы, не имеющие готовых решений. В таких случаях руководитель

организации или принимающий решения коллективный орган (ЛПР) вынужден опираться на мнения специалистов, имеющих большой опыт и хорошо знакомых с теми или иными аспектами рассматриваемой проблемы. Далее для краткости будем называть их экспертами, а процесс получения от этих специалистов информации, необходимой для принятия решения — экспертизой.

В обычно используемых, классических методах экспертизы, в которых мнения экспертов считаются «объективными», как правило, предлагается набор готовых вариантов, заданы чёткие (количественные или ранговые) критерии оценки, для обработки экспертных оценок используются простейшие статистические процедуры.

В данном случае такие методы неприменимы. Проблемы, возникающие в организационных системах, не имеют готовых вариантов решения, а подготовка вариантов является частью самого процесса принятия решений.

Далее, при сопоставлении и анализе экспертных мнений аргументация экспертов часто бывает важнее самих мнений, так как позволяет оценить степень их обоснованности. Поэтому обычные классические процедуры обработки экспертных оценок здесь также непригодны. Наконец, поскольку основная часть экспертов работает в той же системе, анализ или реформирование которой они осуществляют, их мнения не могут быть беспристрастными. Каждый из них не может абстрагироваться от того, какие последствия будут иметь принятые решения для его подразделения и него лично. Не спасает и организация коллективных обсуждений в их традиционной форме (совещания, «мозговой штурм»), поскольку сотрудники из политических соображений (возможность негативной реакции начальства, нежелание портить отношения с другими экспертами и т. п.) не всегда готовы открыто высказать своё мнение по острым вопросам.

Кроме того, даже эксперты, имеющие сходные точки зрения, иногда не могут работать в одной комиссии из-за особенностей личных взаимоотношений («конфликтность», психологическая несовместимость, взаимоотношения «начальник — подчиненный» и т. п.). Поэтому вместо того, чтобы сталкивать между собой людей, придерживающихся взаимоисключающих точек зрения, не имеющих возможности обсуждать спорные вопросы на равных и т. д., целесообразнее детально проработать каждую точку зрения в комиссии, состоящей из экспертов с приблизительно сходными точками зрения и не имеющих конфликтных взаимоотношений.[3]

На выше представленном примере видно, что человеческий фактор имеет неоспоримо существенную роль во всех сферах управления и принятия решений в организации.

Использованные источники:

1. Материал из свободной энциклопедии Википедия [Электронный ресурс] <https://ru.wikipedia.org>

2. Даниляк В.И. Человеческий фактор в управлении качеством: инновационный подход к управлению эргономичностью: учеб. пособие. М.: Логос, 2011. – 336 с.
3. Человеческий фактор в управлении: Сборник статей / Под ред. Н. А. Абрамовой, К. С. Гинсберга, Д. А. Новикова. М.: КомКнига, 2006. — 496 с.

Карацуклова А.М.

Бесланеева М.М.

**ФГБОУ ВО «Кабардино-Балкарский государственный
аграрный университет им. В.М. Кокова»**

Россия, г. Нальчик

ПРОБЛЕМА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА В РЫНОЧНОЙ СИСТЕМЕ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Аннотация: Статья посвящена проблемам экономического роста в рыночной системе хозяйствования. Рассмотрены различные аспекты экономического роста.

Ключевые слова: экономический рост; аспекты экономического роста.

Экономический рост - центральная проблема современного общества, необходимое условие экономического развития и повышения жизненного уровня населения страны.

Экономический рост - это увеличение реального валового внутреннего продукта за определенный период времени. Он измеряется двумя взаимосвязанными способами: увеличение реального ВВП за год; увеличение реального ВВП на душу населения.

При этом надо иметь в виду, что понятие «экономическое развитие» значительно шире. Эта категория предполагает, во-первых, преимущественно интенсивное развитие народного хозяйства и, во-вторых, опережение темпов роста реального ВВП по сравнению с темпами роста населения. В результате увеличивается производство основных видов продукции на душу населения и создаются реальные условия для роста уровня и качества жизни граждан.

Важно учитывать качественный, структурный, социальный, а также территориальный и отраслевой аспекты экономического роста.

Качественный аспект предполагает характеристику экономического роста с учетом таких факторов, как динамика производительности труда, ресурсосбережение, увеличение высокотехнологичной и наукоемкой продукции [3].

Структурный аспект определяет структуру ВВП: удельный вес продовольственной и инвестиционной продукции, долю продукции, имеющей качество на уровне мировых стандартов и т.д.

Социальный аспект экономического роста предполагает повышение

уровня жизни, улучшение экологической среды обитания людей, обеспечение безопасных условий труда и жизни и т.д.

Территориальный и отраслевой аспекты требуют рассмотрения экономического роста по регионам и отраслям, где особенно видна значительная разница в темпах экономического развития. Устойчивое развитие предполагает переход к эффективному сбалансированному экономическому росту на основе развития наукоемких отраслей и стимулирования инновационной деятельности с учетом строгого выполнения законов развития природной среды.

Поэтому сегодня речь должна идти не только о темпах роста ВВП, но и о повышении конкурентоспособности российской экономики, предполагающей налаживание выпуска продукции высокого качества, в том числе наукоемкой, и снижение издержек на ее производство [1].

Это означает, что не всякий рост производства является благом для общества. Если он сопровождается загрязнением окружающей среды, перерасходом экономических ресурсов на единицу продукции и производится много продукции низкого качества, то его следует считать дестабилизирующим фактором развития экономики.

Нельзя не отметить также тот факт, что в структуре ВВП страны крайне мало инвестиционных и инновационных ресурсов, а также не хватает продовольственных ресурсов. В этих условиях невозможно обеспечить не только расширенное, но и даже простое воспроизводство интенсивного типа. Поэтому понятие «эффективность экономического роста» предполагает расширенное воспроизводство интенсивного типа, но с учетом, конечно, экологической составляющей [2].

Важная проблема экономического роста - его межрегиональная неравномерность, она проявляется еще более отчетливо, если рассчитать ВРП на 1 км² их площади.

Нельзя не обратить внимания на тот факт, что заметная часть ВВП производится в теневой экономике. Последовательное улучшение инвестиционного климата в стране будет способствовать сокращению размеров теневого сектора, что, несомненно, приведет к реальному росту конечной продукции.

Таким образом, дефицит инновационной и продовольственной продукции в структуре ВВП, диспропорциональность в развитии отдельных регионов страны, их недостаточная специализация и не комплексное использование, значительный вес теневого сектора существенно сдерживают развитие экономики страны.

Использованные источники:

1. Бекшоков Т.В. Основные концепции стратегического анализа в АПК/ Мировая наука и современное общество: актуальные вопросы экономики, социологии и права: материалы VII Международной научно-практической конференции. – Саратов.: издательство ООО «Центр профессионального

менеджмента «Академия бизнеса», 2014г., с.36-38

2. Жемухов А.Х., Шогенов Б.А. Стратегия развития АПК в рыночных условиях хозяйствования // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – Кисловодск.: «КИЭиП», 2006г. - №5, с.19-21

3. Жемухов А.Х., Ханиева А.А. Специфика инновационных процессов в АПК / Наука и образование в жизни современного общества: сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 12 частях. – Тамбов.: издательство ООО «Консалтинговая компания Юком», 2012г., с.35-37

Карачурина Р.Ф., к.э.н.

доцент

Чанышев Д.И.

студент 3 курса

ФГБОУ ВО Башкирский ГАУ

Республика Башкортостан, г. Уфа

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ МУНИЦИПАЛЬНЫХ СЛУЖАЩИХ

***Аннотация:** в статье рассматривается эффективность работы муниципальных служащих, выявляется ряд проблем, связанных с их деятельностью, и предлагаются мероприятия по их решению.*

***Ключевые слова:** Местное самоуправление, эффективность, мониторинг, аттестация, муниципальные служащие.*

Муниципальные служащие – граждане РФ, исполняющие в порядке, определенном уставом муниципального образования обязанности по муниципальной должности за денежное вознаграждение, выплачиваемое за счет местного бюджета.[1]

Правовые основы муниципальной службы в Российской Федерации составляют Конституция Российской Федерации, а также ФЗ «О муниципальной службе в Российской Федерации» и другие федеральные законы, иные нормативные правовые акты Российской Федерации, конституции (уставы), законы и иные нормативные правовые акты субъектов Российской Федерации, уставы муниципальных образований, решения, принятые на сходах граждан, и иные муниципальные правовые акты. [2]

В настоящее время можно выявить ряд проблем, связанных с повышением эффективности работы муниципальных служащих:

- 1) недостаточная подготовленность управленческих кадров;
- 2) нехватка кадров, обладающих современными профессиональными знаниями;
- 3) отсутствие системы оценок работы муниципальных служащих.

Внедрение в организации системы оценок и аттестации персонала позволит изучить степень подготовленности работника к выполнению

именно того вида деятельности, которым он занимается, а также выявить уровень его потенциальных возможностей для оценки перспектив роста, оценить соответствие работников занимаемой должности, определить какие работники требуют большей подготовки и, результаты программ подготовки персонала.

Рекомендации по повышению эффективности работы муниципальных служащих:

1) необходимо предпринять меры по подбору, подготовке и повышению квалификации управленческих кадров;

2) обеспечение органов местного самоуправления кадрами, обладающими современными профессиональными знаниями, высоким уровнем общей и профессиональной культуры;

3) проведение ежегодной аттестации и введение мониторинга результативности муниципальных служащих.

Таким образом, в результате внедрения отмеченных рекомендаций, эффективность деятельности муниципальных служащих повысится.

Использованные источники:

1. Конституция Российской Федерации [Электронный ресурс]: (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 N 6-ФКЗ, от 30.12.2008 N 7-ФКЗ, от 05.02.2014 N 2-ФКЗ, от 21.07.2014 N 11-ФКЗ) // СПС «Консультант Плюс».

2. Федеральный закон [Электронный ресурс]: от 2 марта 2007 г. № 25 –ФЗ «О муниципальной службе в Российской Федерации» //СПС «Консультант Плюс».

3. Карачурина Р.Ф., Фазылова Н.Р. Этика государственного служащего. Актуальные научные вопросы и современные образовательные технологии сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 7 частях. 2013. С. 57-58.

*Карпова В.В., д.э.н.
профессор
кафедра «Экономика и финансы»
Финуниверситет
Смоленский филиал
Россия, г. Смоленск*

СООТНОШЕНИЕ ПОНЯТИЙ СТОИМОСТИ, ЦЕННОСТИ И ОЦЕНКИ РЕСУРСОВ КОМПАНИИ

Аннотация: автор дает оценку отдельным терминам бухгалтерского учета, отмечая недостаточную конкретность при стоимостном измерении ресурсов компании.

Ключевые слова: ценность, стоимость, оценка, ресурсы, бухгалтерский учет, терминология

В системе финансов одновременно используется несколько понятий, характеризующих стоимость ресурсов, а именно, «стоимость», «цена», «ценность» и «оценка». Достаточно часто авторы не разграничивают этих понятий, считая их синонимичными, стирая существующую между ними грань. Неточность, неконкретность терминологии может привести и приводит в действительности к ошибочному применению этих понятий в бюджетировании, учетной политике, внутренних стандартах компании и пояснениях к финансовой отчетности, финансовом анализе.

В русском языке триада связанных со стоимостью понятий – цена, ценность и оценка – относятся к однокоренным и употребляются как синонимы, без уточнения семантики. В самом общем смысле термины «оценка», «стоимость», «цена» и «ценность» используются для обозначения объектов предпринимательской деятельности в денежном выражении. Но все они имеют абсолютно конкретное значение в контексте процессов формирования стоимости определенного ресурса.

В своем классическом понимании стоимость представляет собой «меру ценности объекта» [1, с.5], знание которой помогает сторонам сделки провести равноценный обмен любых товаров (работ, услуг) друг на друга или на деньги. Неоклассическая теория исходит из посылки, что данные о «стоимости» невозможно проверить опытным путем, и, следовательно, стоимостью нельзя объективно измерить ценность объектов хозяйствования. Такие диаметрально противоположные позиции, воздействующие на поведение участников рынка одновременно, приводят к проблемам в информационном обмене между сторонами сделки, ставят под сомнение её добросовестный характер, порождают манипулирование в области рекламы, курсов валют и т.д.

При активном функционировании рынка, факторы спроса и предложения приводят к несовпадению цены и стоимости ресурсов. По теории предельной полезности цена определяется в зависимости от финансовых возможностей или интересов покупателя, то есть зависит от полезности для покупателя. Следовательно, фактически уплаченная за товар денежная сумма может не соответствовать стоимости, которую первоначально определяли стороны как сумму, за которую одна сторона хотела бы купить товар, а другая – продать.

Анализ многочисленных авторских дефиниций и стандартизированных трактовок позволяет сделать вывод, что цена – есть результат договоренности сторон сделки, то есть является отражением прошлого момента времени. А в отношении стоимости практически во всех определениях присутствуют прилагательные «предполагаемая», «гипотетическая», «вероятная», то есть подчеркиваются ожидания стороны относительно событий, которые произойдут в будущем. Таким образом, «стоимость» определяется как возможная или наиболее вероятная величина

ресурса, модуль, обеспечивающий соизмеримость объекта с другими аналогичными, а «цена» - есть конечный результат обменной сделки между сторонами, т.е. денежная сумма, которую получил продавец или уже уплатил покупатель за товар.

Следующий момент, на котором необходимо сосредоточить внимание, это соотношение понятий стоимости и ценности. Можно отметить одну общую тенденцию – современные отечественные экономисты практически отождествляют стоимость и ценность, а многие из них в качестве стоимости признают только исторические затраты на приобретение или заготовление актива (то, что в российских нормативных актах называется «себестоимостью»). Зарубежными оценщиками (Венмор-Роулендом П., Купером Р., Сэйс С., Смит Д.) стоимость (value) определяется как сведения, «полученные путем сбора информации о сделках и применения сопоставимых свидетельств» или как «несовершенное знание рыночной информации» (М. Хёсли и Б.Д. Макгрегор), а ценность (worth) вычисляется методом дисконтирования «как предельная ставка доходности» [3].

Необходимость уточнения понятия «оценка» продиктована тем фактом, что оно применяется в двух разных областях знаний – бухгалтерском учете и оценочной деятельности. Однако во вводной части МСО «Общие понятия и принципы оценки» подчеркивается, что «терминология бухгалтерского учета не во всем совпадает с терминологией, используемой оценщиками» [п. 3.6., 4].

Оценивая стоимость объекта, оценщик основывается на концепции его полезности для участников сделки, то есть объективной способности быть проданным и купленным на свободном рынке. В то время как бухгалтерский учет, при измерении стоимости, использует фактическую сумму денежных средств, потраченных на приобретение объекта или его изготовление. Хотя в последнее время и для бухгалтерского учета стало характерным признание объекта активом, исходя из его потенциальной способности генерировать денежные потоки в будущем, то есть исходя из его полезности. Отсюда в среде оценщиков и бухгалтеров прослеживается тенденция формирования единого подхода к измерению стоимости ресурсов.

Большая часть национальных стандартов оценки для обозначения действий, совершаемых оценщиками, использует глагол «исчисление» стоимости (*valuation*). Такая позиция закреплена в стандартах оценки Великобритании (RICS), Европейских стандартах оценки (TEGoVA) и в Международных стандартах оценки (IVSC). Это понятие включает следующие составляющие: приблизительный расчет (*estimation*); наиболее вероятная цена, подходящая для обеих сторон - продавца и покупателя (*most likely*); цена на открытом рынке продажи при проявлении доброй воли сторон сделки (*selling price*). Итак, стандартизированное понятие оценки предполагает проведение комплекса процедур расчета наиболее вероятной рыночной цены объекта, проводя четкое размежевание понятий «оценка» и

«стоимость».

В регулятивах бухгалтерского учета, а именно практически во всех Положениях по бухгалтерскому учету, по тексту широко применяется термин «оценка», однако никакой формулировки этого понятия не предложено. Авторы, не задумываясь над экономическим содержанием процессов стоимостного измерения в бухгалтерском учете, по-прежнему считают «оценку» способом выражения объектов бухгалтерского учета в обобщающем денежном измерителе. Сейчас такое понимание явно не отражает реального содержания этой процедуры бухгалтерского учета, так как она предполагает осуществление совокупности действий, проводимых бухгалтером для получения денежного измерителя результатов хозяйственной операции. В настоящее время в финансовой отчетности подлежит отражению именно «несовершенное знание» о ценности объекта – то есть стоимость, а рыночная ценность – это прерогатива оценщиков.

С позиции экономического смысла транзакций с ресурсами компании нами предлагается пользоваться термином *«стоимостное измерение»*, придавая ему значение процесса формирования первоначальной (исторической) стоимости в момент приобретения контроля над ресурсом, а затем его балансовой стоимости на отчетную дату.

С нашей точки зрения, стоимостное измерение ресурсов, проводимое в системе бухгалтерского учета обеспечивает получение обобщающих показателей о деятельности организации, соизмерение совокупных затрат по выпуску продукции с выручкой от ее продажи, выполнение контрольных механизмов управления. Без него невозможен процесс управления компанией в целом, её структурными подразделениями. На основании этого, с одной стороны, стоимостное измерение позволяет рассчитать обобщающие показатели деятельности организации, её конечный результат – прибыль, а, с другой стороны, обеспечивает принятие объектов на учет. Более того, основная посылка ведения бухгалтерского учёта в стоимостном выражении предполагает непрерывное совершение действий по исчислению величины каждого объекта и последствий совершения хозяйственных операций. Сказанное, позволяет нам утверждать, что стоимостное измерение в бухгалтерском учете выполняет следующие функции [5, с.15]:

- информационную, направленную на формирование стоимостных показателей, наиболее полезных для пользователей, устранение влияния на процесс измерения субъективных ожиданий менеджмента;
- интегрирующую, способствующую накоплению дифференцированной информации о стоимости каждого объекта учёта и подготовке обобщённых данных об их движении и использовании;
- конвекционную, определяющую преемственность в процессе оценивания двух соподчинённых множеств действий – измерения величины единицы учёта и перенесение её в бухгалтерскую отчётность;
- компенсаторную, заключающуюся в обеспечении относительной

устойчивости зарегистрированного стоимостного значения, и способную в определённой мере гасить возникающие в период нахождения объекта на учёте колебания ранее рассчитанной стоимости.

Сейчас употребление стоимостного измерения в системе управления корпоративными финансами не просто достаточно, но и необходимо для подготовки информации. Оно позволяет не только измерить, но и обобщить информацию о разнородных объектах. Однако современной теории стоимостного измерения в не достаёт корректности терминологии, известной доли независимости от изменчивой нормативной лексики. Эффективность принимаемых управленческих решений напрямую зависит от качества «входящей» информации, следовательно, задача достижения корректности стоимостной информации не утрачивает своей актуальности.

Использованные источники:

1. Егоров Д.Е. Трактовка категории «стоимость» и синтез классического и неоклассического подходов // Экономический анализ: теория и практика.- 2008, № 7, с.5-16.
2. Микерин Г.И. Стандарты оценки 2007: «Пересмотр понятий» или «Смена парадигм» [Режим доступа: <http://www.appraiser.ru>. Дата доступа 25.05.2011].
3. <http://dpo-group.ru/legislation/mso1-4.asp>
4. Ожегов С.И. Словарь русского языка. 18-е изд., стереотип.- М.: Рус.яз. 2005.
5. Карпова В.В. Концепция оценки объектов бухгалтерского учета: Монография. – М.: ВЗФЭИ, 2008.

*Карпова Т.П., д.э.н.
профессор, зав. каф. «Экономика и финансы»
Финансовый университет при Правительстве России
Россия, г. Смоленск*

ОТЛИЧИТЕЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ИНФОРМАЦИИ ОБ ИНВЕСТИЦИЯХ В ХОЛДИНГАХ

Аннотация: обоснована необходимость создания учётно-аналитической системы, которая может удовлетворять растущие информационные запросы менеджмента.

Ключевые слова: холдинг, инвестиции, информационная база

Проблема эффективного управления экономикой в холдингах характеризуется тесной взаимосвязью с информационной подготовкой принятия оптимальных, научно обоснованных управленческих решений относительно инвестирования затрат и получения доходов от инвестиций. Известно, что решения об инвестициях являются наиболее рискованными, так как они вовлекают в инвестиционный процесс значительную долю денежных ресурсов текущего периода и не всегда (или в большинстве случаев заёмных средств) собственных, в расчёте на получение дохода в

будущем. Следует отметить, что периоды затрат и доходов не только не совпадают по времени, но и значительно отличаются по срокам, а в условиях холдинговой организации временная проблема обостряется необходимостью синхронности получения дохода от отдельного проекта финансовым ожиданиям корпорации в целом. Отсюда решения могут приниматься как для короткого периода (до одного года), так и длительного периода.

Кроме того, в условиях быстро меняющейся внешней среды, неопределенности поведения участников рынка, существенно возрастает поток информации, необходимой для инвестиционных решений и требующей оперативной обработки. Все это вызывает необходимость создания учётно-аналитической системы, которая может удовлетворять растущие информационные запросы менеджмента. Такая система должна охватывать четыре информационных потока:

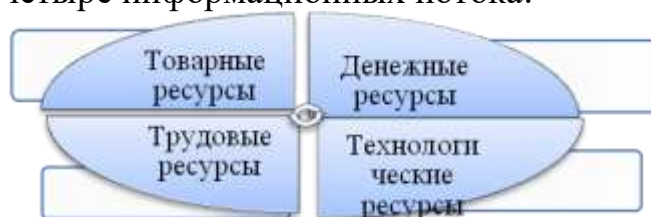


Рисунок 1 – Информационные потоки

С другой стороны управление инвестициями в современных холдинговых структурах требует все большей оперативности формирования информации, так как необходимо учитывать быстрое изменение ситуации на рынке, изменчивость потребительского спроса, а самое главное обеспечение высокого качества принимаемых решений для всех видов инвестиций (рис. 2). Особое значение здесь приобретает объективность

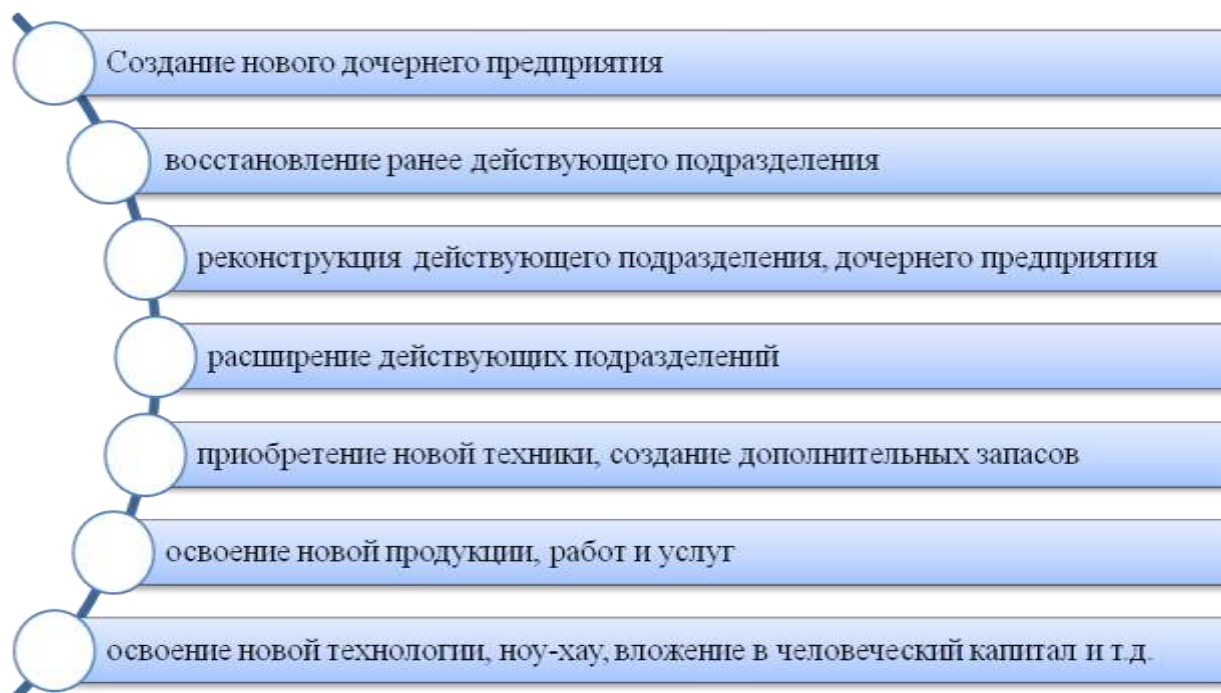


Рисунок 2 – Информация о видах инвестиционных направлений

информации о финансовом состоянии холдинга, структуре агрегированных доходов и расходов, положении его отдельных предприятий на рынке. Выбор видов инвестиций во многом будет определяться финансовой политикой холдинга, концепцией снижения затрат и направлений повышения эффективности деятельности.

Различают краткосрочные и долгосрочные инвестиционные решения. Сопоставление их содержания приведено в таблице 1.

Таблица 1

Сравнительная характеристика содержания краткосрочных
и долгосрочных инвестиционных решений

Краткосрочные	Долгосрочные
Величина вклада единицы продукции в общую прибыль	Инвестиции в основные фонды
Ассортимент продукции, работ, услуг	Инвестиции в научные исследования
Объем производства, спроса и продаж	Инвестиции в опытные разработки
Цены (ценовая политика)	Инвестиции в сооружения
Безубыточность производства и сбыта	Инвестиции в экологические проекты
Производить или закупать	Инвестиции в инфраструктуру
Инвестиции в запасы	Инвестиции в человеческий капитал
Другие направления	Другие направления

Как видно из данных таблицы для краткосрочных решений необходима информация об ассортименте продукции, работ и услуг, себестоимости производства и продаж отдельных видов, групп однородных изделий, всего объёма выпуска и продаж и т.п. данных, характеризующих безубыточность деятельности. В то время как долгосрочные решения требуют наличия финансовой, технической информации о холдинге в целом, отдельных дочерних предприятиях, конкретных структурных подразделениях. Вследствие большого риска информация для долгосрочных решений должна быть построена на основе принципов аналитичности и вариативности. Анализ исходных расчётных данных проводят с учётом «фактора времени» и «альтернативности выбора решений», используя при этом фактическую и дисконтированную стоимость ресурсов.

Информационное обеспечение принятия инвестиционных решений создает система управленческого учёта, в частности, открытие контрольных счетов (счетов экранов) для группировки инвестиционных затрат по отдельным проектам и программам. Таким же образом решается проблема отражения и раскрытия поступлений, имеющих отношение к инвестиционным проектам. Прежде всего из общей совокупной суммы затрат и доходов выделяют дифференцированные издержки и поступления.

Дифференцированными затратами называют такие затраты, величина которых может быть отличной от величины возможных издержек при других условиях. Эти виды затрат всегда относятся к будущим периодам и характеризуют какую-то конкретную ситуацию. Следует иметь в виду, что

дифференцированные затраты не формируются в системном бухгалтерском учёте, в большей мере носят вероятностный характер, их состав подбирается относительно рассматриваемой проблемы или направлений инвестирования. Обычно, дифференцированные затраты состоят только из тех, которые проявляются в различной величине при разных условиях и являются вмененными.

Аналитическая обработка исходных данных требует специфичного способа группировки затрат. Из общего перечня затрат на проект должны быть выделены затраты, которые либо дополнительно возникают либо исчезают. Затраты, остающиеся без изменений не существенны для целей сопоставления с доходами или с затратами по другим проектам. К ним относятся общехозяйственные расходы (административные, амортизация, ремонты офисных помещений и зданий общехозяйственного назначения, отопление, освещение, амортизация, арендная плата за офисные помещения и т.д.).

Дифференцированными доходами называют поступления, величина которых при определённых условиях отличается от той, которая возможна при других условиях.

В целях принятия инвестиционных решений как краткосрочного, так и долгосрочного периодов проводят сопоставление параметров нескольких направлений и/или проектов инвестиций, а также затраты сопоставляют с доходами по каждому проекту. Анализ проблем принятия решений оптимального инвестирования проводят в пять этапов.

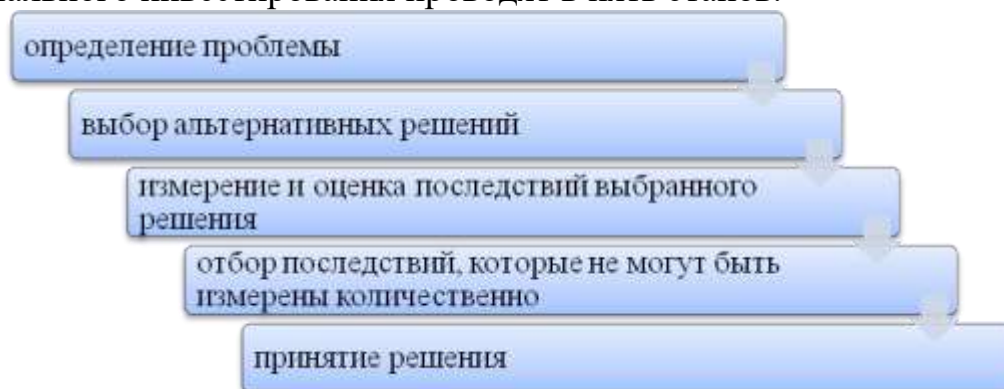


Рисунок 3 – Этапы анализа информационных материалов

Главным источником информации для инвестиционного анализа служат данные финансового учёта, которые подвергаются предварительной обработке и, конечно же, сметы инвестиций. Последние представляют собой перечень проектов инвестирования, по которым было принято решение. В то же время неопределённость будущих условий и условность учётных данных, относящихся к прошлым (историческим) периодам с определенными условиями деятельности, требуют особых условий использования информации. И поэтому наиболее приемлемы и достоверны, на наш взгляд, данные формируемые в системе управленческого учёта, дополненные результатами анализа смет инвестиций. Управленческая информация

содержит многочисленные расчёты планового и аналитического характера, размер инвестиций, направления инвестирования, норму прибыли, величину чистой текущей стоимости, чистого приведенного эффекта, рентабельность каждого проекта, срок его окупаемости, стоимость капитала, дисконтируемая стоимость дохода, учетную ставку и т.д.

Между тем, не вся информация должна использоваться при принятии решений относительно выбора инвестиционных направлений и проектов. Так, хозяйственные операции, относящиеся к инвестиционному решению, но не имеющие отношения к денежным потокам, не являются существенными для обоснования и выбора проектов. Это относится к таким инвестициям, которые приводят к изменению операционных расходов. В таком случае к анализу привлекают только те из них, которые действительно изменяются под воздействием вложений.

Вопросы совершенствования порядка формирования информационной базы для принятия решений по инвестициям разрабатываются мировой и отечественной наукой. Однако, несмотря на значительный объём проведённых исследований, необходимо отметить, что вопросы, связанные с разработкой эффективной системы информационного обеспечения инвестиционных управленческих решений в холдингах, остаются недостаточно изученными. Научная актуальность рассматриваемой темы определяется, с одной стороны быстрым ростом знаний о методологии предварительного анализа инвестиционных проектов, способах её развития и совершенствования.

Использованные источники:

1. Карпова Т.П. Управленческий учёт: Учебник для вузов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 351 с.
2. Карпова Т.П., Карпова В.В. Учёт, анализ и бюджетирование денежных потоков: Учеб. пособие – М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2013. – 302 с.
3. Карпова Т.П., Карпова В.В. Бухгалтерский учёт: упражнения, тесты, решения и ответы: учеб. пособие. – 2-е изд., испр. и доп. - М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2015. – 328 с.
4. Карпова Т.П., Винокурова О.А. Национальные модели бухгалтерского учёта европейских стран. Монография. - М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2015. – 222 с.

*Картавая Ю.К., к.пед.н.
доцент
кафедра филологических дисциплин и методик их преподавания
Шевченко А.Н., к.пед.н.
доцент
кафедра филологических дисциплин и методик их преподавания
Евпаторийский институт социальных наук (филиал)
ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет
им. В. И. Вернадского»
Российская Федерация, г. Евпатория*

ИНФОРМАЦИОННАЯ КОМПЕТЕНТНОСТЬ КАК НЕОТЪЕМЛЕМЫЙ КОМПОНЕНТ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ УЧИТЕЛЯ РУССКОГО ЯЗЫКА

Аннотация. В статье раскрывается содержание понятий «информационная компетентность», «профессиональная компетентность», «информационно-коммуникационные технологии», «информационная культура» в контексте процесса подготовки учителей русского языка; рассмотрены вопросы формирования информационной грамотности педагогов-филологов.

Ключевые слова: профессиональная компетентность, информационная компетентность, подготовка учителей русского языка, информационно-коммуникационные технологии (ИКТ), информационная культура, информационная грамотность.

Summary. The article explores the meaning of concepts «professional competence», «information competence», «information and communication technologies», «information culture» in the context of the preparation of teachers of Russian language, the question of formation of information literacy teachers-philologists.

Keywords: professional competence, information competence, training teachers of Russian language, information and communication technology (ICT), information culture, information literacy.

Настоящее время ознаменовано бурным развитием информатики и различных источников информации – от средств массовой информации к глобальным сетям Интернета, их активным внедрением во все сферы жизни и деятельности человека, то компьютерные технологии позволяют сформировать принципиально новый стиль работы, что позволяет более эффективно раскрывать творческие возможности и интеллектуальный потенциал человека. В связи с этим возникает настоятельная необходимость оснащения учебных заведений современной компьютерной техникой, педагогическими программными средствами, электронными учебниками и т.д. Внедрение современных информационно-коммуникационных технологий обеспечивает совершенствование учебно-воспитательного

процесса, подготовку молодого поколения к жизнедеятельности в информационном обществе, способствует решению проблем по их качественному влиянию на содержание, методы и организационные формы обучения, которые, в свою очередь, создают условия для процесса обновления в области подготовки будущих учителей.

Информационно-коммуникационные технологии относятся к инновационным процессам, главная задача которых является в создании нового, что способствует повышению эффективности учебно-воспитательного процесса при подготовке учителей русского языка и литературы.

Учитель должен быть компетентным в области применения информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) для оптимизации профессиональной деятельности и возможности обучать учащихся адекватно действовать в информационном обществе. Актуальность этой проблемы подтверждают исследования М. И. Жалдака, Г. В. Монастырной, Е. В. Никулочкиной, Н. М. Поповича, А. Б. Птущенко, А. М. Спирина.

Необходимым условием информатизации педагогической деятельности учителя-филолога является формирование и развитие способности решать задачи связанные с обработкой информации, используя современные информационные и коммуникационные технологии, проявляя наличие ИКТ-компетентности, обеспечивая учителю русского языка и литературы возможность успешно продолжать образование в течение всей жизни и использовать приобретенные умения в своей профессиональной деятельности.

Информационная компетентность, по мнению Е. В. Никулочкиной, – это сложное интегративное качество, проявляющееся в информационной деятельности, которое формируется и развивается в процессе познания и преобразования информационной среды, характеризуется приобретением комплекса компетенций, ценностных ориентаций, опытом деятельности в определенной личностно значимой и социальной сфере [2].

А. Б. Птущенко рассматривает информационную компетентность специалиста-филолога как сочетание профессиональных знаний, навыков, опыта работы и средств современных информационных и коммуникационных технологий в мотивационно-ценностном, операционно-технологическом, рефлексивно-оценочном и творческом отношении к своей деятельности [3].

Учитывая то, что учитель русского языка и литературы обеспечивает развитие интеллекта у школьников, способствует выработке и совершенствованию понятийного аппарата, формирует национальное сознание, студент-филолог должен быть хорошо подготовлен к выполнению возложенных на него задач. Поэтому выпускник университета должен в совершенстве владеть русским языком, быть специалистом с высоким уровнем профессионально-информационной компетентности и должен быть

готов к пониманию и восприятию изменений, инициированных информатизацией образования.

Одним из главных путей информационной подготовки будущих учителей русского языка и литературы является разработка и внедрение компьютерных технологий. Одним из направлений использования компьютерной техники в подготовке учителей-филологов является современная мультимедийная продукция. Она выступает новым видом представления учебного и научного материала, который расширяет возможности обучения и обмена информацией.

Профессиональное развитие филологов является одним из необходимых условий успешного развития процессов информатизации образования. Сегодня для решения данной задачи все шире начинает использоваться Интернет. Появляется все больше возможностей, связанных с использованием современных сетевых технологий для текущей поддержки педагогов на рабочем месте, формированием сетевых профессиональных педагогических сообществ учителей, общаются между собой, не выходя из помещения заведения [1].

На сегодняшний день практически каждый студент должен знать операционную систему Windows и владеть ею, работать в редакторской системе Word, использовать электронную таблицу Microsoft Excel, уметь пользоваться системой управления базами данных Microsoft Access. С накоплением опыта появится желание попробовать свои силы в создании презентаций, в этом поможет программа Microsoft Power Point. Подготовить Web-страницу можно, используя Word, где есть Мастер Web-страниц. И, конечно же, усвоение основных прикладных пакетов программ даст возможность владеть основами знаний и умений по поиску и обмену информацией с помощью Интернета. Для студентов в Интернете есть возможность поиска, накопления и последующего использования музыкальных и видео-файлов. Создание аудио и видео на компьютере требует определенных знаний и умений, но вполне доступно.

Компьютеризация высшего образования предъявляет новые требования к профессиональным качествам и уровню подготовки специалистов. Овладение современными информационными технологиями становится одним из основных компонентов профессиональной подготовки учителя русского языка и литературы, требует разработки и внедрения в учебный процесс профессионально ориентированных программ и курсов, направленных на овладение основами информационной культуры и накопления личного опыта использования необходимых знаний в своей профессиональной деятельности.

Таким образом, заинтересованность государственной политики по компьютеризации обучения, невысокий уровень разработки проблемы, положительный опыт использования компьютерных технологий в высшей школе за рубежом и дидактические особенности компьютерного

обеспечения требуют скорейшего решения проблемы компьютерного обеспечения профессионального образования. Одной из проблем, возникающей на пути компьютеризации филологии, есть потребность в специальной подготовке преподавателей и студентов. Система подготовки должна быть ориентирована прежде всего в направлении формирования информационной культуры учителей русского языка и литературы.

Использованные источники:

1. Жалдак М. И. Система подготовки учителя к использованию информационной технологии в учебном процессе: дис... в форме науч. доклада д-ра пед. наук: 13.00.02 / АПН СССР; НИИ содержания и методов обучения. – М., 1989. – 48 с. – Библиогр.: с. 44–48.
2. Никулочкина Е. В. Развитие информационной компетентности учителя начальных классов в системе последипломного образования: автореф. ... канд. пед. наук: 13.00.04 / Елена Васильевна Никулочкина. – Запорожье, 2009. – 19 с.
3. Птущенко Е. Б. Формирование профессиональной информационно-технологической компетентности студентов-филологов: автореф. ... канд. пед. наук: 13.00.08 / Елена Борисовна Птущенко. – Майкоп, 2007. – 27 с.

Карцева Н.С.

студент

Тольяттинский Государственный Университет

Россия, г. Тольятти

ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ ОЮ ОПЕРАЦИЯХ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ С ДРАГОЦЕННЫМ МЕТАЛЛОМ

Аннотация: В статье рассматриваются общие сведения о совершении операций коммерческими банками с драгоценными металлами. В порядке, определенном Федеральным законом РФ от 26 марта 1998 года № 41-ФЗ «О драгоценных металлах и драгоценных камнях» (в ред. от 21.11.2011 «№ 327-ФЗ») к драгоценным металлам относят золото, серебро, платину и металлы платиновой группы (палладий, иридий, родий, осмий) [1]. Драгметаллы производятся на аффинажных заводах, то есть на заводах, которые оснащены оборудованием, позволяющим провести глубокую очистку металла, а также отделить из него загрязняющие примеси. При выпуске драгметалл отливается в форме слитка, проката, гранулы, порошка, монеты.

Ключевые слова: драгоценные металлы, драгметаллы, операции с металлами

Abstract: This article discusses general information about the transactions commercial banks with precious metals. In order determined by the Federal Law of March 26, 1998 № 41-FZ "On Precious Metals and Precious Stones" (in red. From 21.11.2011 «№ 327-FZ») to precious metals include gold, silver, platinum and metals platinum group (palladium, iridium, rhodium, osmium) [1]. Precious metals are produced to the refinery, that is, in the factories, which are equipped to

allow a deep cleaning of metal and separate it from impurities. When issuing sip precious metal ingot, rolled, granules, powder, coins.

Tags : precious metals , precious metals , metals operations

За стандарт слиткой принимаются (ГОСТ 28058-89, ГОСТ 28595-90, ГОСТ 12341-66, ГОСТ 12340-81), изготовленные и маркированные российскими аффинажными предприятиями. Они имеют лигатурную массу, то есть массу подготовленного к обращению металла (например, золото сплавляют с медью для прочности): золото 11000 - 13 200г; серебро 28 000 - 32 000г; платина не более 5,5 кг; палладий не более 3,5 кг [2].

Прокат драгметалла— это металлические (ГОСТ 7221-80, ГОСТ24718-81), изготавливаемые и маркируемые российскими предприятиями и поставляемые в качестве довесков к партиям металла для получения необходимой массы партии.

Помимо проката для серебра применимы гранулы. Гранулы – это аффинированное серебро в гранулах (то есть в плотных комочках в виде зерна), которое так же используется, чтобы получить желаемую массу партии.

Термин «порошок драгоценного металла» применим к платиновой группе (ГОСТ 14873-79, ГОСТ 14836-82, ГОСТ12342-81), которая поставляется российскими аффинажными предприятиями в виде порошкообразной субстанции с содержанием химически чистого основного металла не менее 99,90 % лигатурной массы порошка, упакованной в стеклянные ампулы и пластмассовые банки с маркировкой изготовителя массой нетто:

а) Стеклянные ампулы — содержат платину до 50г, палладий до 25г и родий от 0,1г до 25г включительно;

б) Пластмассовые банки — содержат платину и палладий не более 7000г, родий от 25г до 5000г.

Масса драгоценных металлов, а также их стоимость определяется согласно Инструкции о порядке определения массы драгоценных металлов и исчисления их стоимости в учреждениях банков, утвержденной ЦБ РФ от 14 мая 1996 г. (редакция от 16.01.2012г.) № 40 .

Как сказано ранее, операции банков с драгметаллами проводятся на основе Положения о совершении кредитными организациями операций с драгметаллами на территории Российской Федерации и порядке проведения банковских операций с драгметаллами, введенного в действие ЦБ РФ с 1 ноября 1996 г.

В соответствии с этим Положением Банк России регулирует величины лимитов открытой позиции по операциям с драгоценными металлами, устанавливает официальные котировки цен на них, покупает золото у банков по заранее определенной товарной цене.

Самородок драгоценного металла — это уникальное ископаемое, которое отличается размерами, особенностями и имеющий массу не менее

0,1г.

Как сказано ранее, банковские операции с драгметаллами осуществляются в соответствии с Положением о совершении кредитными организациями операций с драгоценными металлами на территории Российской Федерации и порядке проведения банковских операций с драгоценными металлами, введенного в действие ЦБ РФ с 1 ноября 1996 г.

Банкам разрешена операционная деятельность с драгметаллами:

1. Покупка и продажа драгметаллов за свой счет или за счет клиента, по заключенным договорам комиссии и поручения.

2. Привлечение драгметаллов во вклады до востребования или на определенный срок от физического и юридического лица.

3. Размещение драгметаллов за собственный счет на депозиты в других банках, предоставление займов в драгоценных металлах.

4. Предоставление и получение кредитов в национальной или иностранной валюте под залог драгметалла.

5. Оказание услуг по хранению и перевозке драгметаллов при наличии сертификации условий хранения.

6. Осуществление сделок купли-продажи драгметаллов с поставкой драгоценных металлов в физической форме или с отражением по счетам.

7. Осуществление сделок купли-продажи драгметаллов по следующей форме:

7.1. Сделки купли-продажи с незамедлительной поставкой (наличные сделки), когда дата обращения денежных средств и драгоценных металлов исчисляется не более, чем в два рабочих дня от даты заключения сделки. Расчеты по обращению металла и денежных средств могут проводиться разными датами валютирования, по договоренности между сторонами при заключении сделки.

7.2. Срочные сделки купли-продажи, когда дата обращения денежных средств и драгоценных металлов исчисляется более двух рабочих дней от даты заключения сделки.

8. Совершение других сделок с драгметаллами (по средствам опционов, свопов, фьючерсов и др.) в соответствии с законодательством РФ и международной практикой банков.

9. Все сделки с драгметаллами на территории РФ должны быть оплачены в национальной валюте.

Банк проводит операции с драгметаллами с открытием металлических счетов, которые открываются физическим и юридическим лицам, включая банки.

Банк проводит операции с драгметаллами с открытием металлических счетов, которые открываются физическим и юридическим лицам, включая банки.

Для сохранения драгметаллов банк открывает металлический счет ответственного хранения. Драгметаллы, принятые от клиента для хранения,

не признаются привлеченными средствами банка и не могут быть размещены от своего имени и за свой счет.

Использованные источники:

1. Иода Е.В., Мешкова Л.Л., Болотина Е.Н. Классификация банковских рисков и их оптимизация. - Тамбов: Изд-во ТГТУ, 2012. - 120 с.
2. Карпова Е.С. К вопросу о сущности экономического капитала банка // Банковские услуги. – 2013. - № 8.
3. Коваленко О. Г. Банковский финансовый менеджмент и проблемы эффективного управления//Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление.2013. №1 (12). С. 70-72.
4. Макшанова Т. В. Рынок структурированных финансовых продуктов в России: современный этап и перспективы развития/Т. В. Макшанова//Молодой ученый. -2013.-№3.-С. 258-262.

*Карцева Н.С.
студент*

*Тольяттинский Государственный Университет
Россия, г. Тольятти*

КРИТЕРИИ ОТНЕСЕНИЯ САМОРОДКОВ К ДРАГОЦЕННЫМ МЕТАЛЛАМ

Аннотация: В статье рассматриваются критерии отнесения самородков к драгоценным металлам. Они подразделяются на золотые самородки, серебряные самородки из коренных и россыпных месторождений, исторически ценные самородки, известные в коллекциях самородки, уникальные самородки.

Ключевые слова: Драгоценные металлы, самородки, характеристика самородков.

Abstract: In the article the criteria of the nuggets to precious metals . They are divided into gold nuggets , silver nuggets from primary and placer deposits , historically valuable nuggets nuggets known collections , unique nuggets .

Tags : Precious metals , nuggets , nuggets characteristics .

Постановлением Правительства РФ от 22 сентября 1999 г. № 1068 установлены критерии, в соответствии с которыми самородки относят к категории драгоценных металлов:

Таблица 1 – Критерии отнесения самородков к драгоценным металлам

№	Категория самородка	Характеристика самородка
1	Золотые самородки	Из коренных месторождений: кристаллы, дендриты и их срастания массой 1 г и более; скопления неправильной формы массой 5 г и более; из россыпных месторождений: кристаллы, дендриты и их срастания массой 5 г и более; скопления неправильной формы массой 50 г и более, имеющие низкие степени окатанности; скопления неправильной формы массой 1000 г и более независимо от степени окатанности

2	Серебряные самородки из коренных и россыпных месторождений	Кристаллы, дендриты и их сростания массой 0,5 г и более; скопления неправильной формы массой 5 г и более;) самородки платины и металлов платиновой группы; из коренных месторождений: кристаллы и их сростания массой 1 г и более; скопления неправильной формы массой 5 г и более; из россыпных месторождений: кристаллы и их сростания массой 5 г и более, имеющие низкие степени окатанности; скопления неправильной формы массой 20 г и более, имеющие низкие степени окатанности; скопления неправильной формы массой 200 г и более независимо от степени окатанности
3	Исторически ценные самородки	Самородки, связанные с какими-либо историческими событиями или известными личностями, сыгравшими выдающуюся роль в истории, науке и культуре, самородки, связанные с историей развития добычи драгоценных металлов в стране
4	Известные в коллекциях самородки	Самородки из известных коллекций, собраний, музеев
5	Уникальные самородки	Самородки, имеющие необычную форму, состав

Банкам разрешена операционная деятельность с драгметаллами:

1. Покупка и продажа драгметаллов за свой счет или за счет клиента, по заключенным договорам комиссии и поручения.

2. Привлечение драгметаллов во вклады до востребования или на определенный срок от физического и юридического лица.

3. Размещение драгметаллов за собственный счет на депозиты в других банках, предоставление займов в драгоценных металлах.

4. Предоставление и получение кредитов в национальной или иностранной валюте под залог драгметалла.

5. Оказание услуг по хранению и перевозке драгметаллов при наличии сертификации условий хранения.

6. Осуществление сделок купли-продажи драгметаллов с поставкой драгоценных металлов в физической форме или с отражением по счетам.

7. Осуществление сделок купли-продажи драгметаллов по следующей форме:

7.1. Сделки купли-продажи с незамедлительной поставкой (наличные сделки), когда дата обращения денежных средств и драгоценных металлов исчисляется не более, чем в два рабочих дня от даты заключения сделки. Расчеты по обращению металла и денежных средств могут проводиться разными датами валютирования, по договоренности между сторонами при заключении сделки.

7.2. Срочные сделки купли-продажи, когда дата обращения денежных средств и драгоценных металлов исчисляется более двух рабочих дней от даты заключения сделки.

8. Совершение других сделок с драгметаллами (по средствам

опционов, свопов, фьючерсов и др.) в соответствии с законодательством РФ и международной практикой банков.

9. Все сделки с драгметаллами на территории РФ должны быть оплачены в национальной валюте.

Для осуществления операций по привлечению во вклады и размещению драгметаллов банк открывает обезличенный металлический счет (ОМС). Драгметалл, учитываемый на обезличенном металлическом счете, имеет количественную характеристику массы металла (для монет — количество в штуках) и стоимостную балансовую оценку.

По договору обезличенных металлических счетов определяются операции, осуществляемые на данном счете, условия зачисления на данный счет и возврата со счета драгметаллов, а также размер и порядок выплаты вознаграждения, связанного с ведением счета, изменением индивидуальных характеристик драгоценных металлов при их зачислении и выдаче со счета в физической форме и отклонением массы металла, числящегося на обезличенном металлическом счете, от массы металла, подлежащего возврату с этого счета в физической форме.

Банк открывает следующие виды обезличенных металлических счетов: счета клиентов (срочные и до востребования), в том числе корреспондентские счета банков, а также счета учета займов в драгоценных металлах, выданных клиентам.

Для осуществления операций, связанных с переводом драгоценных металлов по обезличенным металлическим счетам, банки имеют право устанавливать корреспондентские отношения.

Привлечение и размещение драгметаллов на обезличенный металлический счет может осуществляться путем перевода драгоценного металла с другого обезличенного металлического счета, зачисления на обезличенный металлический счет драгметаллов при их физической поставке, а также зачисления драгметаллов, проданных клиенту, или драгметаллов, приобретенных банком.

Возвращение драгметаллов с обезличенного металлического счета клиенту возможен при перечислении драгметаллов на другой обезличенный металлический счет, при снятии со счета драгметаллов в физической форме, а также при совершении сделки купли-продажи драгметаллов, числящихся на счете.

Займ в драгметаллах предоставляется по средствам поставки драгметаллов клиенту в физической форме или на обезличенный металлический счет в обмен на обязательство поставки драгметаллов по истечении установленного срока по договору.

Погашение суммы займов в драгметаллах осуществляется в физической поставкой драгметаллов или при перечислении драгметаллов с обезличенного металлического счета заемщика.

Процент, начисляемый на ОМС, комиссионный сбор и прочие

вознаграждения, связанные с ведением ОМС, исчисляются и выплачиваются в национальной валюте или в ДМ по договоренности банка с владельцем счета.

Бухгалтерский учет операционной деятельности с ДМ в банке ведется в соответствии с Инструкцией о порядке ведения бухгалтерского учета операций с драгоценными металлами в кредитных организациях, утвержденной ЦБ РФ 6 декабря 1996 г. (редакция от 11.04.2013) № 52.

Использованные источники:

1. Иода Е.В., Мешкова Л.Л., Болотина Е.Н. Классификация банковских рисков и их оптимизация. - Тамбов: Изд-во ТГТУ, 2012. - 120 с.
2. Карпова Е.С. К вопросу о сущности экономического капитала банка // Банковские услуги. – 2013. - № 8.
3. Коваленко О. Г. Банковский финансовый менеджмент и проблемы эффективного управления//Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление.2013. №1 (12). С. 70-72.
4. Макшанова Т. В. Рынок структурированных финансовых продуктов в России: современный этап и перспективы развития/Т. В. Макшанова//Молодой ученый. -2013.-№3.-С. 258-262.

Карцева Н.С.

студент

Тольяттинский Государственный Университет

Россия, г. Тольятти

МЕТОДЫ КОНТРОЛЯ ЗА СОВЕРШЕНИЕМ ОПЕРАЦИЙ С ДРАГОЦЕННЫМИ МЕТАЛЛАМИ СО СТОРОНЫ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация: В статье рассматриваются виды, методы и этапы контроля за операциями с драгоценными металлами со стороны Центрального Банка Российской Федерации. В данной статье исследуется пять ключевых направлений, по которым осуществляется контроль.

Ключевые слова: Контроль, Центральный Банк, драгоценные металлы

Abstract: The article discusses the types, methods and steps of control of operations with precious metals from the Central Bank of the Russian Federation. This article explores five key areas that are subject to control.

Tags : Control, central banks, precious metals

ЦБ РФ осуществляет контроль за совершением операций с ДМ:

1. При осуществлении банковских операций с драгметаллами банк обязан контролировать соотношение требований и обязательств в ДМ в рублевой оценке, то есть вести открытую позицию по операциям с драгметаллами. Порядок регулирования открытой позиции устанавливает Банк России.

2. Банк осуществляет операции с драгметаллами с использованием ОМС только при наличии лимита открытой позиции по операциям с ДМ,

установленного Банком России.

3. Банк России устанавливает единые правила ведения бухгалтерского учета операций с драгметаллами, порядок переоценки счетов учета драгметаллов, формы отчетности, порядок и сроки ее представления, а также определяет прочие нормативы деятельности банков по операциям с драгметаллами и контролирует их соблюдение.

4. Банк России устанавливает порядок приема, хранения и выдачи ДМ банкам.

5. В случае нарушения банком требований ЦБ РФ к банку применяются меры, предусмотренные ст. 75 Федерального закона «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)». Невыполнение требований ЦБ РФ может служить основанием для отзыва лицензии (разрешения) на совершение операций с ДМ.

Для совершения операций с драгметаллами банк должен получить лицензию от ЦБ РФ. КБ, специально уполномоченный ЦБ РФ по согласованию с Министерством финансов РФ на совершение в установленном порядке операций с ДМ, получает статус специально уполномоченного банка.

Такой банк может совершать: сделки купли-продажи слитков золота и серебра как за свой счет, так и за счет клиентов (по договорам комиссии или поручения) со специально уполномоченными банками, ЦБ РФ, промышленными потребителями, инвесторами; операции со слитками золота и серебра по специальным счетам, открываемым им в соответствии с международной банковской практикой; залоговые операции со слитками золота и серебра при условии реализации предмета залога через специальные уполномоченные банки.

Металлический счет открывается банком для осуществления операций с драгметаллами. Металлический счет—это счет банка (ЛЮРО), который включает в себя сведения о числящемся количестве металла в граммах и его химически-составной чистоте. Если хранение осуществляется в монетах, то учет ведется количеством монет, то есть на счете указывается лишь количество физического металла, а в депозитарии (хранилище) хранится данный эквивалент драгметалла. Мировые цены на драгоценные металлы устанавливаются в долларах США в расчете за тройскую унцию (31,1 г), а внутренние цены — в национальной валюте [1]. Когда тройскую унцию переводят в граммы принимают соотношение, что одна тройская унция составляет 31,1034807 г. Результат определяют с точностью до 1/1000 доли тройской унции и применением правил математического округления.

Существуют металлические счета двух видов: металлический счет ответственного хранения; металлический счет в обезличенном металле.

Металлический счет в обезличенном металле, или обезличенный металлический счет (ОМС - неаллокированный счет) — это счет, который открывается банком для учета драгметаллов, где не указываются

индивидуальные признаки и открывая такой счет клиент как бы приобретает драгметалл по курсовой стоимости на момент открытия и продает по курсовой стоимости на момент закрытия.

Размеры вкладов на металлический счет для юридических или физических лиц устанавливается банком. Минимум обычно составляет 50г золота. Процентов по металлическому счету банк не начисляет. Доход клиента зависит от роста цен на золото на мировом рынке, а для вкладчика российского банка — и от курса доллара к рублю.

При открытии счета юридическим лицом необходимо предоставить в банк пакет документов, состоящий из: заверенную нотариусом карточку владельца счета с указанием полных реквизитов денежных счетов, копию Устава, копию Учредительного договора, копию Свидетельства о регистрации, копию приказов и иных распоряжений на должностных лиц, внесенных в карточку владельца металлического счета, и баланс на последнюю отчетную дату. Физическое лицо представляет только документ, удостоверяющий личность.

Металлический счет открывают на основе заключаемого между клиентом и депозитарием банка договора об открытии и обслуживании металлического счета и представленного поручения на открытие счета. При открытии металлического счета клиенту выдается свидетельство об открытии такого счета. Все операции по металлическому счету клиента осуществляются депозитарием банка на основе поручения установленного образца, которое принято от клиента к исполнению, или на основе поручения лица, которому клиент доверил право распоряжаться своим счетом.

Таблица 2 – Условия принятия поручений.

№	Возможные клиенты	Условие принятия поручения
1	Клиенты-юридические лица	Поручение принимается, если в наличии имеются подписи руководителя и бухгалтера хозяйствующего субъекта, заверенные печатью
2	Клиенты-граждане	Поручение принимается, если в наличии имеются подписи и предъявлен паспорт или другой документа, подтверждающий личность
3	Лица, которым клиент доверил право распоряжаться своим счетом	Поручение принимается, если в наличии имеются доверенности на совершение операции, предусмотренные поданным поручением

Подпись на поручениях или доверенностях должна соответствовать подписи, заявленной в карточке владельца металлического счета.

Закрытие металлических счетов осуществляется по поручению клиента, или по решению правопреемника клиента, или по решению суда в соответствии с законодательством РФ. Если на счету имеется драгметалл, то для его закрытия, драгметалл, который находится на нем должен быть

переведен на другие металлические счета клиента, на счета его правопреемника или на специальные счета депозитария банка в соответствии с основанием для закрытия металлического счета. При закрытии металлических счетов клиенту, его правопреемнику или судебному органу дается справка о том, что счет закрыт.

В соответствии с законом «О драгоценных металлах и драгоценных камнях» лица, которые осуществляют операции с драгметаллами и драгкамнями, должны встать на специальный учет в государственной инспекции пробирного надзора [2].

Использованные источники:

1. Иода Е.В., Мешкова Л.Л., Болотина Е.Н. Классификация банковских рисков и их оптимизация. - Тамбов: Изд-во ТГТУ, 2012. - 120 с.
2. Карпова Е.С. К вопросу о сущности экономического капитала банка // Банковские услуги. – 2013. - № 8.
3. Коваленко О. Г. Банковский финансовый менеджмент и проблемы эффективного управления//Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление.2013. №1 (12). С. 70-72.
4. Макшанова Т. В. Рынок структурированных финансовых продуктов в России: современный этап и перспективы развития/Т. В. Макшанова//Молодой ученый. -2013.-№3.-С. 258-262.

*Карцева Н.С.
студент*

*Тольяттинский Государственный Университет
Россия, г. Тольятти*

ЗНАЧЕНИЕ ЗОЛОТЫХ РЕЗЕРВОВ В ОБОРОТЕ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

Аннотация: В статье рассматриваются виды, методы и этапы контроля за операциями с драгоценными металлами со стороны Центрального Банка Российской Федерации. В данной статье исследуется роль золотовалютных резервов в политике Российской Федерации.

Ключевые слова: резервы, золото, драгоценные металлы

Abstract: The article discusses the types , methods and steps of control of operations with precious metals from the Central Bank of the Russian Federation. This article examines the role of foreign exchange reserves in the policy of the Russian Federation.

Tags : reserves , gold , precious metals

Золото обладает значительной ролью в развитии финансовой политики Российской Федерации. Аффинированные золотые слитки, которые находятся в федеральной собственности, образуют золотой запас Российской Федерации, который предназначен для осуществления финансовой политики государства и удовлетворения экстремальных потребностей РФ при чрезвычайных ситуациях. Создание золотого запаса России регулируется

статьей 8 Закона РФ от 26 марта 1998 (редакция от 21.11.2011г.) № 41-ФЗ «О драгоценных металлах и драгоценных камнях» [2].

Золотовалютные резервы – запасы государства в золоте и иностранной валюте, хранящиеся в ЦБ или в финансовых органах, а также принадлежащие государству золото и иностранная валюта в международных валютно-кредитных организациях.

Золотовалютные резервы ЦБ - в РФ - величина резервных активов ЦБ РФ и Минфина, которые включают: монетарное золото; специальные права заимствования; резервную позицию в МВФ; остатки на текущих счетах; краткосрочные депозиты в банках; ценные бумаги иностранных правительств; другие ликвидные валютные активы.

Валютный актив пересчитывается в долларах США исходя из кросс-курса иностранной валюты, рассчитанного на основе официального курса валюты, установленного ЦБ и действующего на отчетный период.

Золотое обеспечение – запас золота в стране, которое предназначено для обеспечения эмиссии банка, размеры которой устанавливает правительство.

Золотое покрытие - соотношение золотых резервов с количеством денежной массы, находящейся в обращении.

Золотой фиксинг – это когда ведущие дилеры ежедневно фиксируют рыночную цену на золото на основании соотносительности спроса и предложения.

Монетарное золото - золото, которое хранится государством, принимаемое за финансовый актив.

Частично золотой запас РФ хранится в ЦБ РФ и учитывается на его счетах. Для расходования золота, хранящегося в ЦБ пользуются правилами порядка, согласованными с Правительством РФ. Отчеты о части золота, которое хранится в ЦБ, представляют Государственной Думе как составную часть доклада председателя Банка России о деятельности ЦБ РФ [1].

Также частично золото РФ хранится в Госфонде драгметаллов и драгкамней РФ. Такое золото учитывают на счетах специального уполномоченного федерального органа исполнительной власти [3].

Такую часть золота Российской Федерации используют в порядке, предусмотренным планом, утвержденным Правительством РФ, в стоимостном объеме, который устанавливается в соответствии с Федеральным законом о федеральном бюджете. Эти планы принимаются ежегодно с указанием конкретных целей отпуска драгоценных металлов и драгоценных камней.

Уход золота из Госфонда драгметаллов и драгкамней РФ для оперирования на внешних и внутренних рынках, а также отпуск его в объемах сверх запланированных осуществляется только по решению Президента России.

Правительство РФ своим постановлением от 27 июня 1998 г. № 861

утвердило Генеральные условия эмиссии и обращения государственных облигаций, погашаемых золотом, в соответствии с которыми определяется порядок эмиссии и обращения долговых обязательств РФ в форме именных беспроцентных облигаций, погашаемых золотом – золотых сертификатов (далее по тексту ЗС).

ЗС является государственной ценной бумагой, которая дает владельцу право получить в срок закрытия, в соответствии с оговоренными по договору условиями, сплавленное в слитки золото (ГОСТ 28058-89, ОСТ 117-30-96) количеством, эквивалентном 1кг химически очищенного золота за каждый закрываемый сертификат [4].

Эмитентом ЗС выступает Министерство финансов Российской Федерации.

Эмиссия ЗС осуществляется отдельными выпусками. Необходимые для выпуска параметры (в том числе дату выпуска, номинальную стоимость, объемы выпуска, количество ЗС, дату погашения) определяет Министерство финансов Российской Федерации. ЗС одного выпуска предоставляют владельцам равнозначные права. Документ, удостоверяющий право, закрепляемое ЗС при каждом выпуске - это глобальный сертификат, который оформляется на этот выпуск Министерством финансов Российской Федерации в соответствии с законодательством Российской Федерации.

ЗС выпускают форме документа с обязательным централизованным хранением. Номинально стоимость одного ЗС равна цене, которая действует на покупку ЦБ РФ 1 кг химически чистого золота в дату выпуска ЗС.

ЗС отдаются добытчикам драгметаллов на основе заключенного договора в обмен на эквивалентное количество драгметаллов, которые направляются на увеличение государственных запасов и резервов. Порядок учета, размещения и погашения ЗС определяется Министерством финансов. Факт, что владельцами ЗС могут быть юридические и физические лица, использование, обращение слитков золота, полученных при погашении ЗС, осуществляются в соответствии с законодательством Российской Федерации.

В завершении можно сделать вывод, в настоящее время драгметалл является объектом купли-продажи на международном и внутреннем товарном и финансовом рынках, а также первичного и вторичного, биржевого и внебиржевого рынков.

Использованные источники:

1. Иода Е.В., Мешкова Л.Л., Болотина Е.Н. Классификация банковских рисков и их оптимизация. - Тамбов: Изд-во ТГТУ, 2012. - 120 с.
2. Карпова Е.С. К вопросу о сущности экономического капитала банка // Банковские услуги. – 2013. - № 8.
3. Коваленко О. Г. Банковский финансовый менеджмент и проблемы эффективного управления//Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление.2013. №1 (12). С. 70-72.

4. Макшанова Т. В. Рынок структурированных финансовых продуктов в России: современный этап и перспективы развития/Т. В. Макшанова//Молодой ученый. -2013.-№3.-С. 258-262.

*Карцева Н.С.
Тольяттинский Государственный Университет
Россия, г. Тольятти*

ПРОБЛЕМНЫЕ И ПЕРСПЕКТИВНЫЕ СТОРОНЫ ПОЗИТИВНО-РАЗВИВАЮЩЕЙСЯ ДИНАМИКИ БАНКОВСКИХ ОПЕРАЦИЙ С ДРАГОЦЕННЫМ МЕТАЛЛОМ

Аннотация: Исследуем набор факторов, которые влияют на развитие операций банков с драгметаллами.

Прогнозируют, что объемы добычи золотого металла в России к концу второго десятилетия XXI века возрастут как минимум на 10%.

Ключевые слова: Драгоценные металлы, коммерческие банки

Abstract: We investigate the range of factors that influence the development of banks' operations with precious metals .

Forecast that gold production of the metal in Russia by the end of the second decade of the XXI century will increase by at least 10 % .

Tags : Precious metals , commercial banks .

Прогнозируемому росту добывания будут сопоставлен набор 4-х основных факторов, 2 из которых носят внутренний характер. (рис.)

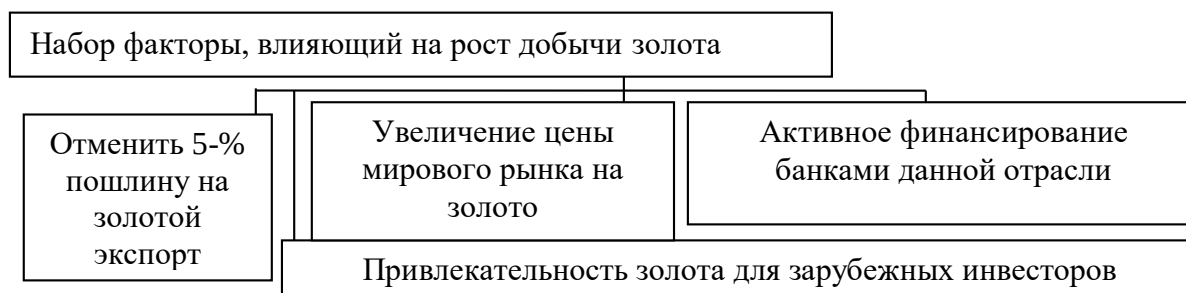


Рисунок – Набор факторы, влияющий на рост добычи золота

Фактор 1: отменить 5%-ю пошлину на золотой экспорт (Постановление Правительства РФ № 17 от 14.01.2011 г.). Пошлину ввели в апреле 1999 г. с целью необходимости прибавления бюджета в стране, а также пополнения золотовалютных резервов, сократившихся после дефолта 1998г. После резкого сокращения наблюдается медленная тенденция к их восстановлению.

За время существования золотой пошлины реальный доход государства не увеличился. По статистике золотопромышленного Союза, в 2014 г. в Россию экспортировали около 100т золота, из которых за 10т уплатили таможенную пошлину, а 90 т были ввезены через страны, которые входят в Таможенный союз. К сравнению, через Белоруссию, где пошлина отсутствует, за первое полугодие 2014г., по некоторым данным, было

направлено 28т золота. По оценке золотопромышленного Союза, потеря бюджета из-за подобных схем экспорта составляет почти 10 млн.

Отменив 5%-ю экспортную пошлину на золото банки получат возможность, не использовать подобные обходные схемы для экспорта, и будут продавать золото напрямую зарубежным банкам. Данная отмена приведет к исчезновению недобросовестной конкуренции между банками, и они будут вынуждены в полной мере по правилам оценивать риск в добывающей золото промышленности, искать надежного клиента и кредитовать его. В связи с тем, что много договоров купли и продажи золота банки и добывающие золото предприятия заключили с учетом пошлины на экспорт, то в случае отмены банки ожидает некоторая техническая работа, связанная с корректировкой этой части договоров по изменению дисконта на золото, покупаемое банком. Отмена пошлины окажет динамично позитивное влияние на развитие золотого оборота, способствуя привлечению в данную отрасль зарубежных инвестиций, что является важным для открытия новых рудных месторождений.

Фактор 2: активное финансирование золотопромышленной отрасли банками страны. Причина, по которой банк не теряет заинтересованность к золотому рынку - золото имеет гарантированные рынки сбыта, такие как: международный и внутренний. Цена на золото не колеблется так резко. Помимо этого, операционную деятельность с золотом контролирует государство, что практически полностью исключает возможность мошенничества. Будет отмечаться увеличение конкуренции банков на кредитование предприятий, которые занимаются золотодобычей.

Фактор 3: постепенное возрождения инвестиционной привлекательности от зарубежных инвесторов к Российскому золоту как крайне надёжному инструменту тезаврации, то есть к инструменту сохранения сбережений.

Фактор 4: позитивный прогноз динамичному и сохраняющемуся росту мировой цены на золото в ближайшее время.

Неустойчивость мировой экономики и снижение инвестиционной привлекательности фондового рынка США должны провоцировать рост цены на золото. Еще не так давно можно было почти с 90% гарантией заработать прибыль от 20 до 30% ежегодно.

Понижение учетной ставки, которая принимается за базу в Федеральной резервной системе США привело к тому, что ставка для доллара на сегодняшний день почти равна ставке по лизингу золота, тогда как ранее разрыв между ними был от 3 до 4%. Одновременно росту цен на золото должны способствовать некоторое сокращение объема его мировой добычи и предстоящие слияния крупнейших международных золотодобывающих компаний.

На сегодняшний день сформирован первичный и вторичный рынок обращения лицензиями по добыче золота. Сегодня почти все крупные

месторождения золота в стране, открытые в СССР или в начале 90х годов, находятся в распределенном фонде недр и частично вовлечены в разработку. В такой ситуации формируется "вторичный" рынок обращения с лицензиями на добычу золота. На вторичном рынке предприятия, которые занимаются добычей золота осуществляют покупку полностью или частично активов предприятий, которые владеют лицензиями на конкурентоспособные месторождения.

Наиболее вероятными продавцами подобных активов становятся средние предприятия, которые добывают россыпное золото и владеют лицензиями на добычу золота рудных месторождений, осуществить освоение которых самостоятельно в силу разных причин (прежде всего финансовых) им не по силу, а также небольшие зарубежные компании, которые получили лицензии на ряд рудных объектов еще в 90х годах, чтобы в дальнейшем спекулятивно переуступить свои права и соответственно лицензии и получение прибыли.

Вероятно, что для любого банка рентабельными являются операции только, с большими по объему партиями золота, минимум 2т и выше, причем именно с таким золотом, добыча которого предварительно профинансирована банком.

На перспективу можно сказать, что операциями с ДМ будут заниматься только две категории банков.

Категория №1: крупнейшие банки России, которые работают с оборотом большого объема золота. К таким относится в первую очередь такой банк, как, например, Сбербанк, который имеет длинные и дешевые финансовые ресурсы. Также, обладая высоким международным рейтингом, банк способен привлечь зарубежное финансирование и инвестиции, что на сегодняшний день является весьма дешевым.

Категория №2: на рынке в меньшинстве остаются кредитные учреждения, не входящие в первую категорию, которые специализируются только на работе с драгметаллами.

Не исключается приход на российский РДМ иностранных банков, но пока имеют место лишь отдельные попытки их работы на этом рынке по средствам ведения операционной деятельности через российские банки.

Касаемо операций с золотом по экспорту, нужно отметить, что с момента вступления в силу Указа Президента РФ № 742 от 21.06.2010 г. "О порядке ввоза в Российскую Федерацию и вывоза из Российской Федерации драгоценных металлов и драгоценных камней" и по сегодняшний день ни одно российское предприятие, которое занимается добычей золота самостоятельно не осуществило вывоз ни одного слитка золота за пределы страны. Возможно, этому препятствовала неотработанность таможенных процедур или наличие экспортной пошлины размером в 5%. Пример российских банков показывает, что механизма самостоятельного экспорта сложный и затратный. Это могут себе позволить лишь крупные предприятия,

которые занимаются добычей золота или совместные компании, в которых присутствуют иностранные учредители из стран таможенного союза. Возможности для самостоятельного экспорта золота представляют интерес и для региональных фондов драгметаллов и для предприятий, которые хотят привлечь из-за рубежа длинные финансовые ресурсы для освоения рудных месторождений. Следует тем не менее иметь в виду, что российские КБ накопили определенный опыт сотрудничества с зарубежными партнерами в вопросах как экспорта драгметаллов, так и в привлечении зарубежного финансирования. Использование золотодобывающими предприятиями этого опыта избавит их от ненужных ошибок при налаживании процедур самостоятельного экспорта.

*Карцева Н.С.
Тольяттинский Государственный Университет
Россия, г. Тольятти*

МЕРОПРИЯТИЯ ПО РАЗВИТИЮ БАНКОВСКИХ ОПЕРАЦИЙ С ДРАГОЦЕННЫМ МЕТАЛЛОМ

Аннотация: Рассматривая проблемы и перспективы развития банковских операций на РДМ, и в частности, золота, можно отметить, что для становления цивилизованного отечественного РДМ с точки зрения законодательной и нормативной баз уже почти все сделано.

Ключевые слова: Драгоценные металлы, коммерческие банки

Abstract: Considering the problems and prospects of development of banking operations in the REM , and, in particular , gold may be noted that for the formation of a civilized domestic RDM in terms of the legislative and normative base for almost all done .

Tags : Precious metals , commercial banks .

В отношении золота следует исповедовать международную практику, согласно которой золото есть обычный товар, но с единственной специфической функцией: он учитывается при расчете золотовалютных резервов центральных банков. Отнесение драгметаллов к так называемым валютным ценностям сдерживает дальнейшее развитие и рост РДМ в стране. С этим согласны уже почти все основные участники этого рынка, начиная от ЦБ, самих предприятий, занимающихся добычей золота и банков и заканчивая большинством чиновников в различных министерствах и ведомствах.

На сегодняшний день правом оперировать драгоценными металлами обладают не так много банков.

Первым мероприятием для повышения инвестиционной привлекательности драгметаллов предлагаем повысить конкуренцию по осуществлению операционной деятельности с драгоценными металлами между банками.

Благодаря конкуренции создаются условия для самореализации в

сфере экономики путем разработки и создания новых конкурентоспособных товаров и услуг, то есть при возникновении конкуренции между банками по данному направлению для клиента будут разработаны выгодные условия обращения с драгоценным металлом.

Банки, начинающие деятельность по обращению драгоценных металлов должны обладать особыми конкурентными преимуществами, также должны проводить анализ конкурентных преимуществ для наибольшего привлечения клиентов для осуществления операций с драгоценными металлами. Анализ конкурентных преимуществ особенно необходим банкам-новичкам в данной сфере, которые только находятся в процессе становления и позиционирования. Ведь именно знания о конкурентах могут способствовать правильному выбору стратегии работы предложения и спроса на драгметаллы, для получения максимально-возможной прибыли [1].

Далее мероприятием, повышающим привлекательность вкладов и кредитов в драгметаллы, осуществляемым на ОМС предлагаем позиционирование ОМС, как фонда до востребования.

Нередко инвесторам требуется краткосрочное вложение свободных финансовых активов, приносящее ощутимый доход. В таком случае фонды денежного рынка (ФДР) выступают актуальной альтернативой банковским счетам до востребования. Фонды денежного рынка являются инвестиционными (взаимными) фондами, которые инвестируют привлеченные от инвестора средства на денежных рынках. Механизм инвестирования на денежных рынках аналогичен механизму инвестирования на фондовом рынке. Только вместо покупки или продажи акций, на нем осуществляется покупка или продажа денег, что реализуется путем получения или выдачи кредитов. Аналогией таких фондов может быть депозитный счет в банке, поскольку фонды денежного рынка берут деньги инвесторов и вкладывают их. Затем фонд выплачивает им часть своих доходов в форме дивидендов. При этом существует три риска, которым подвержены все ФДР. Риск первый: акции фонда с технической точки зрения являются ценными бумагами. Управляющие фондом стараются сохранять курс акций постоянным но, нет никакой 100 % гарантии, что он постоянно будет оставаться на этом уровне. Если курс акций будет снижаться, инвестор может частично или даже полностью потерять свои вложения. Следующим риском является то, что доходность фонда денежного рынка не является постоянной. Последний риск, которому подвержены фонды денежного рынка, связан с фактором инфляции. [2].

Проведя параллель с ФДР, отметим, что финансовый актив в виде драгоценного металла может принести своим владельцам или курсовой, который получается за счет повышения цены на драгоценные металлы на рынке, или процентный доход, который получается при открытии срочных обезличенных металлических счетов (при этом владелец счета может

получить дополнительно и курсовой доход от разницы между национальной и иностранной валютой). При этом нет обложения НДС. В тенденции последних лет складывается положительная ценовая динамика, которая полностью исчерпывает возможные от ФДР риски.

В современном мире кредит – это активный и весьма важный эффективный «участник» народно-хозяйственных процессов. Без него не обходятся ни государства, предприятия, организации и население, ни производство и обращение общественного продукта. С помощью кредита происходит перелив ресурсов, капитала, создается новая стоимость. Но при определенных обстоятельствах он может играть и отрицательную роль – скрывать перепроизводство товаров, истинное положение должников, способствовать обострению экономических и социальных противоречий. Кредитная деятельность – один из важнейших, конституирующих само понятие банка признаков. Не будет преувеличением утверждать, что уровень организации кредитного процесса – едва ли не лучший показатель всей вообще работы банка и качества его менеджмента. Все это говорит об исключительной важности налаживания четких и эффективных механизмов кредитного процесса как для самих банков, так и для экономики в целом.

Выданный заемщику кредит банк первоначально обязательно зачисляет на специально для этого открываемый ссудный счет. Ссуда понимается как активный кредит. Банковские кредиты подразделяются на активные и пассивные. В первом случае банк дает кредит, то есть выступает кредитором, во втором берет кредит, то есть является заемщиком. Банк может входить в кредитные отношения (брать или давать кредиты) с другими банками (кредитными организациями). Главной чертой ссудного капитала как экономической категории является передача стоимости во временное пользование с целью реализации его специфического качества – способности приносить прибыль в виде процента. Ссудный процент выступает как цена ссудного капитала [2].

Предоставление кредитов - это «рискованный» вид бизнеса. В связи с этим, одной из основных задач банка является максимальное уменьшение кредитного риска. Уменьшение кредитного риска позволяет банкам максимизировать прибыль и минимизировать потери от проведения кредитных операций. Одним из главных путей снижения риска является анализ кредитоспособности заемщика. Проведение данного анализа позволит банку овладеть качественной информацией для принятия решения о выдаче кредита, если по его итогам финансовое состояние заемщика окажется удовлетворяющим, или отказе в выдаче ссуды, когда результаты анализа отрицательные [3].

Использованные источники:

1. Сайт «Финансовые врата»:- <http://www.biznesvkredit.ru/services/over.php>
2. Павлова Е.В., Снхчян Т.Е. Россия и современный мир: ключевые проблемы в экономической сфере // Молодой ученый. 2014. № 4. С. 589-593.

3. Павлова Е.В., Ермакова М.В. Современное состояние рынка кредитования физических лиц в российской федерации // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2013. № 4 (15). С. 36-39.

4. Павлова Е.В. Снижение финансовых рисков лизинговых операций посредством производных инструментов // Вопросы экономики и права. 2011. № 40. С. 167-172.

Карцева Н.С.
Тольяттинский Государственный Университет
Россия, г. Тольятти

ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО РАБОТЕ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ С ДРАГОЦЕННЫМ МЕТАЛЛОМ

Аннотация: Займы в виде драгоценных металлов возвращаются в виде дополнительных граммов или процента суммы курсовой разницы металла на момент заключения контракта и момент курсовой стоимости.

Ключевые слова: Драгоценные металлы, коммерческие банки

Abstract: Loans in the form of precious metals returned in the form of additional grams or percentage amount of the exchange rate difference of metal at the time of conclusion of the contract and the time of market value .

Tags : Precious metals , commercial banks .

Займы в виде драгоценных металлов возвращаются в виде дополнительных граммов или процента суммы курсовой разницы металла на момент заключения контракта и момент курсовой стоимости.

Данное мероприятие принесет наибольшую выгоду для КБ, так как для банка выдача кредитов по ОМС является одним из конкурентных преимуществ и фактором получения курсового или процентного дохода.

Одним из важнейших фактов, увеличивающих привлекательность сбережений в виде драгоценных металлов, является устойчивость номинальной стоимости, таких финансовых активов как драгметаллы.

В настоящее время мировой рынок подвержен финансовой глобализации, которая представляет собой интеграцию финансовой системы страны в международные финансовые рынки и институты. Финансовая глобализация несет определенные риски.

Из-за большого количества финансовых кризисов в последнее время существует предположение, что глобализация является причиной финансовой нестабильности [3]. Отсюда следует, что в значении для Российской Федерации развитие обращения драгоценных металлов и увеличение золотовалютных резервов укрепит экономическую базу страны, так как, на сегодняшний день драгоценные металлы- это легко конвертируемый ликвидный финансовый актив.

На основе исследования можно сделать следующие выводы:

1. Драгметаллы обладают инвестиционной ценностью и являются

инструментом образования и накопления денежных средств. Поэтому они относятся к финансовым активам и могут являться объектом банковских сделок.

2. Драгметаллы являются экспортноориентированным товаром. В стране их потребляют гораздо меньше, чем производят, потому и ценообразование жестко зависит от мировых цен.

3. У российского законодательства, которое регламентирует операции с драгметаллами, есть одна особенность, отличающая его от мировой практики. В развитых странах драгметалл является ценностью, аналогичной свободно конвертируемым валютам, и продаются, и покупаются без дополнительного налогообложения. В России инвесторы, приобретая слитки в банке, должны заплатить НДС размером 18%. Практически никакие положительные колебания цен на рынке не сделают эту операцию доходной для него. Поэтому банковские эксперты не предлагают слитки драгметаллов в качестве инвестиционного инструмента. В силу отсутствия механизмов внутреннего ценообразования российские КБ устанавливают свои курсы покупки и продажи драгметаллов по лондонскому фиксингу или текущим ценам на международном межбанковском рынке.

4. Сейчас в России играют в основном на мировых ценах на ДМ. Население сознательно распределяет сбережения. Корпоративные же клиенты пока вкладывают свободные средства в ДМ только с целью сбережения, так как ДМ является более стабильным для долгосрочной перспективы. Драгметаллы все больше входят в нашу жизнь как оптимальное средство для диверсификации личных сбережений и как один из самых надежных активов, включаемых в инвестиционный портфель.

5. В настоящее время золотые слитки и инвестиционные монеты из драгметаллов продаются только в крупных КБ. Но самым популярным и доходным видом работ с золотом стали сегодня металлические счета. Инвестиции в золото выгодны тем, что инвестор ни в коем случае много не потеряет при любом развитии событий на РДМ. Цена на золото изменяется крайне медленно и незначительно. В случае проявления каких-то негативных факторов глобального масштаба золото дает возможность сохранить сбережения.

Согласно российскому законодательству банки имеют право осуществлять следующие операции и сделки с драгметаллами: покупать и продавать драгоценные металлы как за свой счет, так и за счет клиентов (по договорам комиссии и поручения); привлекать драгоценные металлы во вклады (до востребования и на определенный срок) от физических и юридических лиц; размещать драгоценные металлы от своего имени и за свой счет на депозитные счета, открытые в других банках, и предоставлять займы в драгоценных металлах; предоставлять и получать кредиты в рублях и иностранной валюте под залог драгоценных металлов; оказывать услуги по хранению и перевозке драгоценных металлов при наличии

сертифицированного хранилища; осуществлять сделки купли-продажи драгоценных металлов с поставкой драгоценных металлов в физической форме или с отражением по счетам; осуществлять сделки купли-продажи драгоценных металлов с немедленной поставкой (наличные сделки), срочные сделки купли-продажи, совершать другие сделки с драгоценными металлами.

При оперировании банками с драгметаллами банки обязаны осуществлять контроль за соотношением требований и обязательств в драгметаллах в рублевой оценке, то есть вести открытую позицию по операциям с драгметаллами. Порядок регулирования открытой позиции устанавливает Банк России.

Для совершения операций с драгметаллами банк должен иметь лицензию от ЦБ РФ. КБ, специально уполномоченный ЦБ РФ по согласованию с Министерством финансов РФ на совершение в установленном порядке операций с драгметаллами, получает статус специально уполномоченного банка.

Такой банк может совершать: сделки купли-продажи слитков золота и серебра как за свой счет, так и за счет клиентов (по договорам комиссии или поручения) со специально уполномоченными банками, ЦБ РФ, промышленными потребителями, инвесторами; операции со слитками золота и серебра по специальным счетам, открываемым им в соответствии с международной банковской практикой; залоговые операции со слитками золота и серебра при условии реализации предмета залога через специальные уполномоченные банки.

Металлический счет открывается банком для осуществления операций с драгметаллами. Металлический счет—это счет банка, который включает в себя сведения о числящемся количестве металла в граммах и его химически-составной чистоте. Если хранение осуществляется в монетах, то учет ведется количеством монет. То есть на счете указывается лишь количество физического металла, а в депозитарии (хранилище) хранится данный эквивалент драгметалла.

Анализ динамики развития операций с драгметаллами КБ на примере Сбербанка России показал, что данные операции являются доходными для банка при работе с предприятиями, которые занимаются добычей золота и активно используются в деятельности банка.

Перспективы развития операций банков на РДМ связывают с ростом золотодобычи, а также с совершенствованием налогового законодательства.

Использованные источники:

1. Сайт «Финансовые врата»: - <http://www.biznesvkredit.ru/services/over.php>
2. Павлова Е.В., Снхчян Т.Е. Россия и современный мир: ключевые проблемы в экономической сфере // Молодой ученый. 2014. № 4. С. 589-593.
3. Павлова Е.В., Ермакова М.В. Современное состояние рынка кредитования физических лиц в российской федерации // Вектор науки

Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2013. № 4 (15). С. 36-39.

4. Павлова Е.В. Снижение финансовых рисков лизинговых операций посредством производных инструментов // Вопросы экономики и права. 2011. № 40. С. 167-172.

*Кашенов А.В., доктор экономических наук
профессор*

*Московский педагогический государственный университет
РФ, г. Москва*

РАЗВИТИЕ ПОНЯТИЯ "РЫНКА ТРУДА" В ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ЛИТЕРАТУРЕ

Различными научными школами в российской экономике труда выдвигались различные, в том числе альтернативные друг другу, понятия "рынка труда", "рынка рабочей силы", "рынка трудовых ресурсов". При наличии общего мнения о том, что в цивилизованном обществе человек не продается (несмотря на известные оценки МОТ о существовании рабства в современном мире), вопросы о том, насколько термин "рынок" применим к трудовой сфере, и если применим, то что является товаром на этом рынке, не являются закрытыми. Сейчас со страниц журналов и монографий дискуссия в основном переместилась в диссертации. Сложившиеся ученые меньше дискутируют о терминах, больше занимаются практическими исследованиями, принимая в качестве непреложной истины свои собственные ранее данные определения. Данная статья не претендует на роль обзора всей отечественной литературы по рынку труда, а только некоторых основных направлений, сложившихся в 1990-е-2000-е годы.

Начнем с термина "труд". **Труд** понимается в научной литературе и учебниках, во-первых, как *процесс* целесообразной деятельности людей в экономике и во-вторых, как экономический *ресурс* общества (трудовые ресурсы, рабочая сила), который может выступать в качестве товара на соответствующем рынке.

В известном учебнике американских авторов Р.Дж.Эренберга и Р.С.Смита «Современная экономика труда. Теория и государственная политика» «труд» понимается как совокупность услуг, оказываемых работодателю лично свободным работником [15, 2]. Названные авторы также используют термин «рабочая сила» в трактовке, близкой к понятию «экономически активное население» в российской литературе [15, 34].

Обширное поле определений "труда", публикуемых в российской литературе, можно представить в виде следующего списка, не претендующего на абсолютную полноту:

1. Труд - это процесс, составляющий основу экономической деятельности общества;
2. Труд - это наиболее значимый фактор производства товаров и услуг

(данное определение соответствует "теории факторов производства"), у истоков которой лежит функция Кобба-Дугласа

$$Y=A*K^{\alpha}*L^{\beta},$$

где Y - объем производства, K - капитал, L - труд, A , α , β - положительные константы. Развивая данную теорию, последователи Кобба-Дугласа добавляли в формулу научно-технический прогресс и другие факторы. В некоторых работах со ссылками на американских интерпретаторов формулы Кобба-Дугласа указывается, что "вклад" труда в ВВП США составляет около 70-75%.

3. Труд - это реализация способности человека к экономической деятельности. Данное понятие является постмарксистским, поэтому уместно напомнить, что в марксистской теории считается, что человек является носителем "рабочей силы". Процесс использования этой способности человека в хозяйственной деятельности является "трудом", в процессе которого создаются стоимость и прибавочная стоимость для капиталиста. Принципиальное отличие определения труда марксистами от определения в рамках теории факторов производства состоит в том, что согласно К.Марксу только труд создает все материальные блага, капитал же пассивно переносится на стоимость товара (в данном случае под капиталом подразумевается стоимость средств производства).

4. Труд - это услуга, оказываемая человеком хозяйственному субъекту или непосредственно потребителю.

Общепринятое в российской литературе определение состоит в том, что **труд – это процесс сознательной целесообразной деятельности людей, с помощью которых они видоизменяют предметы природы и приспособливают их для удовлетворения своих потребностей** [11, 14]. В самом общем плане этого определения труда может быть достаточно. Но при более детальном рассмотрении конкретных видов целесообразной деятельности людей, направленной на удовлетворение их потребностей, оказывается, что они могут быть как трудовыми, так и нетрудовыми. Границы, отделяющие труд от других видов человеческой деятельности, по нашему мнению, совпадают с границами экономической активности, которые определяются международными статистическими органами и их конференциями, в том числе Международными конференциями по статистике труда (МКСТ).

Ранее нами была опубликована позиция, согласно которой целесообразной является любая деятельность человека, в том числе бытовая, или связанная с перемещением в пространстве. Целесообразная деятельность может быть общественно полезной - досуговой (деятельность для себя), в домашнем хозяйстве (деятельность для семьи), и вредной (например, различные виды криминальной деятельности). Полезные только самому человеку или его семье (досуг, домашнее хозяйство) и общественно вредные занятия (криминал) не относятся к категории труда, потому что согласно

позиции ООН и МОТ не участвуют в создании ВВП [12, 70-80].

Таким образом, труд как процесс – это целенаправленная деятельность человека в экономике (создании ВВП). В равной степени относятся к категории труда деятельность работодателя, бизнесмена и деятельность наемного работника – любого субъекта современной рыночной экономики.

Труд как **ресурс** рассматривается в современной экономической теории как основной фактор производства. Он может быть измерен численностью людей, количеством человеко-часов (времени) труда, затратами на оплату труда в денежных единицах и другими способами. В условиях нерыночной экономики труд, как ресурс, подлежит административному распределению, в условиях рыночной экономики он продается и покупается, то есть является товаром. Существует много обозначений труда, как ресурса: *трудовые ресурсы, трудовой потенциал, население в трудоспособном возрасте, экономически активное население, рабочая сила* и другие [4, 94].

Рынок труда в широком контексте понимается как *система общественных отношений, социальных норм и институтов, обеспечивающих на основе соблюдения общепринятых прав и свобод человека формирование, обмен по цене, определяемой соотношением спроса и предложения, и использование рабочей силы* [5, 48; 8,18]. Широкое понимание рынка труда базируется на классическом для отечественной экономики труда определении **воспроизводства рабочей силы**, которое было представлено А.Э.Котляром в 1970-е годы как совокупность стадий *формирования, распределения, перераспределения и использования*.

Широкое определение рынка труда еще в 1990-е годы вошло во многие ключевые учебники и монографии. Представители авторитетных научных школ выступают с различными вариантами широкого определения. В частности, с позиций взаимодействия **внешнего** (собственно сферы купли-продажи рабочей силы) и **внутреннего** (организационного) рынков труда выступает Российская экономическая академия им. Г.В.Плеханова. Как полагают Ю.Г.Одегов и Г.Г.Руденко, существует необходимость выделения в рамках рынка труда обособленных подсистем – рынков труда предприятий, организаций и фирм, получивших название внутренних (или внутрифирменных) рынков труда организаций [9,232]. В.С.Буланов определяет рынок труда как «комплекс социально-трудовых отношений по поводу условий найма, использования и обмена рабочей силы» [1, 90].

Постепенно многие сторонники "широкого определения" рынка труда, как всей системы трудовых отношений, выстроенных на рыночной основе, в том числе автор настоящей статьи, пришли к выводу, что данное определение уже отыграло свою роль. Теперь мы обычно обозначаем "рынок труда", как *сферу, в которой взаимодействуют друг с другом лица, ищущие работу, в том числе безработные, и незанятые рабочие места со стороны хозяйственных субъектов, заключаются трудовые договора, определяется*

уровень заработной платы.

В российской литературе особое место занимает позиция ученых, которые жестко отсекают от понятия «рынок труда» не только отношения, возникающие в сфере формирования рабочей силы, но и те, которые возникают в сфере ее использования, то есть «внутренний» рынок труда. Согласно данной точке зрения, последовательным выразителем которой был А.Э.Котляр, «на рынке труда складываются отношения между работодателями и наемными работниками, опосредующие соединение рабочей силы со средствами производства. Тем самым удовлетворяется потребность первых - в труде, а вторых – в заработной плате». При этом предлагаются «границы рынка труда», как сферы взаимодействия следующих групп: «Во-первых, это те, кто, будучи незанятым, ищет рабочее место. Во-вторых, это те, кто хоть и имеет занятие, но не удовлетворен работой и подыскивает другое или дополнительное рабочее место. В-третьих, занятые, но находящиеся под риском потери рабочего места. В сумме это определяет предложение труда. Спрос же на труд предъявляют владельцы рабочих мест [4, 14-18].

Влиятельная научная школа Высшей школы экономики В.Е.Гимпельсона, Р.И.Капелюшникова концентрирует свое внимание на изучении неформально занятых [2, 20-74] и «человеческого капитала» [10, 22-110].

Вопрос о том, **что является товаром на рынке труда**, также носит дискуссионный характер. Сторонники постмарксистских взглядов придерживаются позиции, согласно которой труд – это процесс создания наемным работником стоимости товара вообще, и в том числе прибавочной стоимости. Согласно данной позиции, труд не может быть предметом купли-продажи, а таковым является рабочая сила, которая понимается, как совокупность способностей человека. Согласно немарксистским концепциям, существенной разницы между понятиями «труд» (англ. labor) и «рабочая сила» (англ. labor force) не имеется.

Оценка предложения труда в часах рабочего времени доминирует в работах западных авторов, в том числе у Р.Дж. Эренберга и Р.С. Смита [15, 194]. В российской литературе, количество ресурса, продаваемого на рынке труда, обычно измеряется числом человек. Однако когда мы измеряем товар, продаваемый на данном рынке, подобным образом, мы не должны впадать в заблуждение, что труд ничем не отличается от других товаров, большинство из которых имеет материально-вещественную форму и измеряется в физических единицах.

Труд, как товар, существенно отличается от всех прочих товаров. Как мы уже указывали выше, в отличие от обыкновенного товарного рынка, где продаваемые продукты переходят в собственность покупателя, в демократическом обществе человек не становится собственностью работодателя. В международных документах о правах человека, в

Конституции Российской Федерации (ст.37) и Трудовом кодексе Российской Федерации (ст.2) указывается, что труд свободен, а принудительный труд запрещен. На рынке труда человек продает свое рабочее время, способности и знания, трудовые услуги, но при этом остается лично свободным.

Типология рынков труда. Типология – это выявление в широкой совокупности явлений определенных групп, каждая из которых обладает внутренним единством и существенными отличиями от всех прочих групп. К типам рынков труда чаще всего относят внутренний и внешний рынки, формальный и неформальный рынки, национальный и региональные рынки. Разработано немало типологий региональных рынков труда в России, в рамках которых выделяются, например, регионы с постиндустриальной структурой экономики и низкой безработицей, регионы с преобладанием добывающей промышленности и низкой безработицей, регионы с преобладанием обрабатывающей промышленности и высокой безработицей, регионы с аграрной структурой экономики и высокой безработицей и т.д.

Субъекты рынка труда. Согласно общепринятому пониманию трудовой сферы, как трехсторонней, основными субъектами рынка труда являются наемные работники и лица, ищущие работу (в том числе безработные), работодатели и государство. Определение безработных будет предложено ниже. Другие субъекты рынка труда определяются следующим образом: **работник** – физическое лицо, вступившее в трудовые отношения с работодателем; **работодатель** – физическое либо юридическое лицо (организация), вступившее в трудовые отношения с работником (Трудовой кодекс РФ, ст.20). Разумеется, для целей анализа основного звена рынка труда – сферы трудоустройства – работодателя следует определять как физическое либо юридическое лицо, которое предлагает незанятые (вакантные) рабочие места и готово к заключению трудового договора на подходящих для потенциального работника условиях. По нашим расчетам, численность работодателей в России отличается от публикуемой Росстатом, и составляет более 7,5 млн. юридических и физических лиц [13]. «Потенциальный работник» в данном случае обозначает то же, что «лицо, ищущее работу». Это может быть зарегистрированный в службе занятости или незарегистрированный безработный, а может быть работающий человек, который ищет новую или дополнительную работу (по совместительству).

Институты рынка труда. Понятие «институты» включает социальные нормы (законы и другие нормативные акты, нравы и обычаи), а также основные структуры. К числу «институтов» относятся, например, «государство», «демократия», «рынок», «частная собственность». «Рынок труда» в целом – это институт, но в его составе можно также выделить **институты рынка труда**, каковыми являются *законодательство о труде и занятости, модели поведения субъектов рынка труда, государственные и частные структуры, действующие на данном рынке*. Важным элементом институциональной базы рынка труда является трудовой договор (контракт).

В российской науке ведется дискуссия о степени зрелости существующих институтов рыночной экономики, в том числе институтов рынка труда и о том, следует ли заимствовать (импортировать) их из развитых стран или «выращивать» собственные. Ряд специалистов достаточно критически высказываются против импорта готовых структур из развитых стран, что составляло основную линию «реформирования» трудовой сферы в 1990-е годы [14, 62-70].

К числу основных институтов российского рынка труда, помимо законодательства и моделей поведения субъектов, можно отнести такие органы исполнительной власти, как Министерство труда и социальной защиты, Роструд и профильные структуры на местах (Центры занятости населения). Далее в перечень структур, действующих на рынке труда, внесем организации работодателей – Российский союз промышленников и предпринимателей (РСПП), Координационный совет объединений работодателей России (КСОРР).

Особая категория предприятий – частные (негосударственные) службы и агентства по трудоустройству и подбору персонала. Среди разнообразных наименований подобных предприятий – рекрутерские агентства (от англ. recruitment) и HR – агентства (от англ. – human resources - человеческие ресурсы). Среди наиболее важных структур, обеспечивающих функционирование рынка труда – профсоюзы, в первую очередь Федерация независимых профсоюзов России. В части, обеспечивающей образование и повышение квалификации потенциальной и функционирующей рабочей силы, в состав инфраструктуры рынка труда следует включить государственные и негосударственные образовательные учреждения. Также к инфраструктуре рынка труда можно отнести средства массовой информации (СМИ) и Интернет-сайты, способствующие прохождению информационных потоков между субъектами рынка труда.

В зарубежных странах существует ряд структур, обслуживающих рынки труда, которые в России отсутствуют или представлены слабо. Это в первую очередь страховые компании и фонды, осуществляющие страхование работников (иногда при участии работодателей) от безработицы. В некоторых странах существуют союзы, ассоциации, проводятся собрания и конференции безработных граждан.

Использованные источники:

1. Буланов В.С. «О некоторых современных методологических проблемах рынка труда» В сб.: Рынок труда и занятость / Под общ. ред. Н.А.Волгина, В.И.Плаксы. – М. - Изд. РАГС - 2004.
2. В тени регулирования: неформальность на российском рынке труда // Под ред. В.Е.Гимпельсона, Р.И. Капелюшниковой - М. Изд. дом Высшей школы экономики - 2014.
3. Занятость и рынок труда: новые реалии, национальные приоритеты, перспективы / Отв. ред. Л.С.Чижова – М – Наука -1998.

4. Котляр А.Э. Теоретико-методологические проблемы рынка труда и занятости. В сб.: Рынок труда и занятость / Под общ. ред. Н.А.Волгина, В.И.Плаксы. – М - Изд. РАГС - 2004.
5. Кашепов А.В. Российский рынок труда: проблемы формирования, перспективы / Общество и экономика – 1997 - №№7-8.
6. Кашепов А.В. Об оценке эффективности политики на рынке труда / Общество и экономика – 2001 - №5.
7. Кашепов А.В. Рынок труда и занятость населения. В кн.: Экономика труда. Под ред. Н.А.Волгина - М. - Изд. РАГС - 2009.
8. Кашепов А.В., Сулакшин С.С., Малчинов А.С. Рынок труда: проблемы и решения. - М. - Научный эксперт -2008.
9. Одегов Ю.Г., Руденко Г.Г. Экономика труда - М. - ЮРАЙТ -2014.
10. Российский работник: образование, профессия, квалификация. Под ред. В.Е.Гимпельсона, Р.И.Капелюшникова. - М. - Изд. Дом ВШЭ - 2011.
11. Социальная политика: Учебник. / Под общ. ред. Н.А.Волгина. – М. - Изд. «Экзамен» - 2002.
12. Социальная политика. Аверин А.Н., Бобков В.Н., Бабич А.М., Волгин Н.А., Калашников С.В., Кашепов А.В. и др. Редактор Волгин Н.А., М. - 2008.
13. Социальные партнеры в статистическом измерении. В кн.: Социальное партнерство: международный и российский опыт, перспективы развития. Коллективная монография. Под общ. ред. В.Егорова, И.Фулц, Р.Крумма, Н.Волгина. – М. - Полиграф сервис - 2008.
14. Утинова С.С. Теоретические аспекты рынка труда в России. В сб.: Рынок труда и занятость / Под общ. ред. Н.А.Волгина, В.И.Плаксы. – М. - Изд. РАГС - 2004.
15. Эренберг Р.Дж., Смит Р.С. «Современная экономика труда. Теория и государственная политика». – М - Изд. МГУ -1996.

Кидирбаева А.Ю.
старший научный сотрудник-исследователь
Каракалпакский государственный университет им. Бердаха
Республика Каракалпакстан, Узбекистан, г. Нукус

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ЧИСЛЕННОСТИ ПОПУЛЯЦИИ
ЛИСИЦЫ ОБЫКНОВЕННОЙ (*VULPES VULPES L.*, 1758) В
УСЛОВИЯХ ПРИАРАЛЬЯ

*В статье приведены результаты анализа экологических факторов, воздействующих на динамику численности популяции лисицы обыкновенной (*Vulpes vulpes L.*, 1758) в биотопах Приаралья. Проведенные исследования показали, что регуляторные механизмы в биоценозах хорошо согласованы и подчинены, по-видимому, изменениям природной среды, так как эволюция биоценозов шла в условиях циклической изменчивости окружающей среды. Динамика численности популяции лисицы обыкновенной в низовьях Амударьи определяется совместным действием эндо и экзогенных факторов,*

максимальные воздействия которых разделены по времени.

Ключевые слова: динамика, численность, популяция, биотоп, Приаралья

В объяснение механизмов динамики численности животных в природе было выдвинуто значительное число теорий и концепций, основанных на абиотических и биоценотических факторах и на их совокупности. Одни исследователи утверждают, что решающую роль в изменении динамики численности животных играют внутривидовые факторы, другие – исключительно внешние факторы среды.

Цель исследования – комплексный анализ экологических факторов, воздействующих на динамику численности популяции лисицы обыкновенной (*Vulpes vulpes* L., 1758) в биотопах Приаралья с разной степенью нарушенности.

В экстремальных экологических условиях региона Приаралья при значительной трансформации ландшафта, особое значение приобретают реакции популяции на условия среды обитания, их мобильность, что может явиться решающими факторами динамики их численности. Количественная оценка экологических факторов, влияющих на структуру и численность популяции лисицы обыкновенной в изменяющихся биогеоценозах может быть основной базой для разработки рекомендаций по оптимизации хозяйственной деятельности с целью охраны и рационального использования хищных млекопитающих.

Изменения, произошедшие в ландшафтах Южного Приаралья под воздействием усыхания Аральского моря и других антропогенных факторов, отразились на условиях обитания хищных млекопитающих. Изучение влияния антропогенных воздействий на среду обитания и динамику численности хозяйственно значимых видов хищников дают сведения для разработки практических рекомендаций по уменьшению негативных сторон этого влияния в рассматриваемых биотопах.

В последние годы во всех биотопах Приаралья произошли коренные изменения. Существенным фактором трансформации ландшафтов становится освоение пустынных пастбищ, образование новых населенных пунктов, строительство железных дорог и установка нефте-газовых буровых скважин и т.д., которые в свою очередь деградируют коренное местообитание, закрывают основные миграционные пути, изолируя популяции животных в неблагоприятных условиях обитания.

Материал и методы исследования

Основой для исследования послужили многолетние фактические данные собранные сотрудниками лаборатории Экологии наземных животных Каракалпакского научно-исследовательского института естественных наук ККО АН РУз (1960-2015 гг.). Маршрутными исследованиями были охвачены все свойственные биотопы: тростниковые

заросли и плавни, солончаки, тугайные заросли и участки сельскохозяйственных угодий. В низовьях Амударьи учет численности лисицы производился по норам.

В процесс обработки вовлечено более 40 популяционных характеристик и около 26 действующих факторов. Рассчитывали несколько показателей связи: коэффициент парной корреляции Пирсона, коэффициент ранговой корреляции Спирмена, относительный показатель криволинейности и достоверности перечисленных коэффициентов связи. Подробнее описания используемых методов приведены в работах (Мамбетуллаева, 1994; Мамбетуллаева, Реймов, 1997).

Результаты исследования и их обсуждение

Лисица обыкновенная (*Vulpes vulpes* L., 1758) распространена почти по всей территории Каракалпакстана. Обитает в Северо-Западном Кызылкуме, в низовьях Амударьи и на Устюрте.

Как эвритопный вид, она способна переходить из одного биотопа в другой, широко использовать территории и приспосабливаться к условиям не только пустынных биотопов, но и интразональных (Палваниязов, 1990).

Основу питания лисиц составляют мелкие мышевидные грызуны, однако весной в значительном количестве прибавляются птицы, также поедают вредных насекомых. Уничтожая вредных грызунов и насекомых, лисица приносит большую пользу сельскому хозяйству. Как отмечают исследователи, в Каракалпакстане, лисица питается в основном вредными животными (71, 3%), полезные животные и растения в ее рационе имеют второстепенное значение (28,7%) (Палваниязов, 1968, 1990, Щербина, 1962).

Размножение у лисиц происходит в январе-феврале. Беременность лисицы длится 52-56 дней (Новиков, 1956, Палваниязов, 1974, 1990), самка приносит от 4 до 12 лисят.

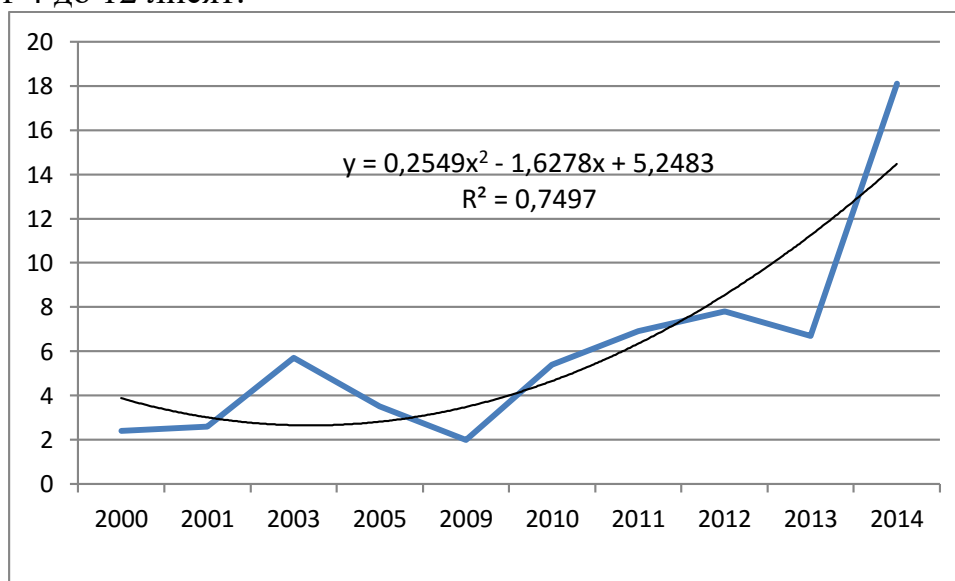


Рис. 1 Динамика численности популяции лисицы по данным ККРес. общества охотников и рыболовов (плотность особей на 1000 га)

Как показали данные учета, в последние годы численность лисицы в сравнении с 60-70-ми годами сократилась примерно в четыре раза. Хочется также отметить, что численность лисицы на Устюрте, в Каракумах и Северо-Западных Кызылкумах сохранялась еще достаточно высокой до конца 90-х гг. (Реймов, 1997). Это объясняется тем, что вышеуказанные биотопы менее подвержены антропогенному прессингу и условия обитания для лисицы более оптимальны, чем в низовьях Амударьи.

Результаты учета лисицы по данным Каракалпакского Республиканского общества охотников и рыболовов (2000-2014 гг.) приведены на рис.1. Учеты проводились на территориях охотничьих угодий «Даутукульское», «Домалакское», «Южное», Свободных охотничьих угодий «Кок тас», «Кок дарья», «Озеро Баймурат», Охотничьего хозяйства «Узын кайр» и охотничьего угодья «Акпеткей».

Линия тренда полиномиальной аппроксимирующей ($R=0,75$) указывает на закономерное увеличение численности популяции лисицы обыкновенной с последующими прогнозными данными репродуктивного потенциала.

В результате проведенных исследований по количественной оценке факторов, влияющих на динамику численности популяции лисицы в низовьях Амударьи установлено, что общая доля объясняемой дисперсии довольно высока 74-90%, это говорит о том, что все используемые в обработке факторы в разной степени воздействуют на динамику численности лисицы.

Весной вклад эндогенных и экзогенных факторов в изменение численности распределился почти в равном соотношении (48% и 40,3% соответственно), остальную долю, по-видимому, можно отнести к антропогенным воздействиям. Основной вклад из экзогенных факторов оказывают кормовая обеспеченность и погодные условия предыдущего момента времени (10,3-17,5%), так как неблагоприятные погодные условия и нехватка корма отразились на снижении плодовитости вида. Это подтверждается литературными данными (Щербина, 1961, 1962, Палваниязов, 1970, 1990).

Из эндогенных факторов наибольшее влияние оказывает численность и структура популяции в предыдущий момент времени (до 18%) и хочется отметить, что общая доля размножающихся самок, вклад которой составляет до 17,4% играет немаловажную роль в изменении численности популяции лисицы. Это подтверждает то, что численность животных приспособительно саморегулируется рождаемостью и выживаемостью молодняка (Викторов, 1975, Наумов, 1963, Палваниязов, 1990.).

На основании проведенных исследований установлено, что осенью существенно изменяется распространение факториальных нагрузок, здесь ведущую роль в движении численности популяции играют уже экзогенные факторы. Так, воздействие погодных условий (осадки, температура воздуха,

влажность и др.) составляет до 38%.

Лисица до конца 90-х годов XX века была одним из основных объектов пушного промысла в Республике Каракалпакстан. Поэтому учитывая тот факт, что проводился промысел данного вида, мы рассмотрели воздействие данного фактора в общую динамику численности в вариационном ряде. Как оказалось воздействие такого немаловажного фактора, как заготовка пушнины составляет до 12%. Вклад кормообеспеченности составляет от 7,7 до 10%. Внутрипопуляционные воздействия также оказывают заметный вклад. Из них наибольшее влияние оказывает доля прибылых животных (9-13%). Выживаемость лисиц с ноября по апрель в большей степени определяется экзогенными факторами, их доля в общей изменчивости составляет 63%, а эндогенных 37%.

Анализ проведенных исследований показал, что многолетние изменения динамики численности вида определяется не частными факторами по цепочке: фактор-популяция вида, а более общим процессом изменчивости природной среды - абиотическим факторами по пути: циклы климата – цикл природной среды – циклическая изменчивость условий существования биоценозов – циклические флуктуации численности популяции.

Регуляторные механизмы в биоценозах хорошо согласованы и подчинены, по-видимому, изменениям природной среды, что и понятно, так как эволюция биоценозов шла в условиях циклической изменчивости окружающей среды. А, как известно, в цикле природной среды обитания животных – это, прежде всего, не климатологическое, а экологическое понятие.

Таким образом, экзогенные составляющие совместно с хозяйственной деятельностью человека играют не последнюю роль в динамике численности популяции лисицы в низовьях Амударьи, и, следовательно, изменчивость таких факторов динамики как пищевые ресурсы, промысел, условия обитания и т.д., связана непосредственно с циклическостью природной среды. Обобщая результаты исследований, мы можем сделать следующие выводы:

- Динамика численности популяции лисицы обыкновенной в низовьях Амударьи определяется совместным действием эндо- и экзогенных факторов, максимальные воздействия которых разделены по времени.
- Экстремальные условия среды, ухудшение защитных и кормовых ценностей растительного сообщества отразились на состоянии популяции лисицы в низовьях Амударьи.
- Из абиотических факторов, вклад таких факторов, как кормовая обеспеченность и суммарное количество осадков наиболее значим.
- Повсеместное возрастание процессов аридизации и опустынивания, деградация природных комплексов, развитие техногенных процессов в регионе будут продолжаться, поэтому первоочередной задачей является комплексный подход к проблемам сохранения биоразнообразия,

сохранение и восстановление природных экосистем Приаралья.

Использованные источники:

1. Бахиев А., Трешкин С., Кузьмина Ж. Анализ и оценка влияния антропогенных факторов на тугайную растительность низовьях Амударьи // Журн. «Вестник ККО АН РУз», 1996.- № 2.
2. Виктор Г.А. Динамика численности животных и управление ею // Зоол. Журн., 1975.- № 6.
3. Иберла К. Факторный анализ. Статистика, М., 1980, 98с.
4. Мамбетуллаева С. М., Анализ динамики численности промысловых популяций ондатры. Автореф. дисс.канд.биол.наук., Екатеринбург, 1994.- 24с.
5. Мамбетуллаева С., Реймов Р. Исследование соотношения влияния абиотических и биотических факторов на динамику численности закаспийской полевки // Журн. «Вестник ККО АН РУз», 1997.- № 4. с.80-83.
6. Наумов Н.П. Экология животных. М., 1963.
7. Палваниязов М. Экология, распространение и хозяйственное использование собачьих и куньих. //В кн. «Пушно-промысловые звери Каракалпакии» Ташкент, ФАН, 1968, с. 215-245.
8. Палваниязов М. Хищные звери пустынь Средней Азии. Нукус, Каракалпакстан, 1974.-320 с.
9. Палваниязов М. Млекопитающие Южного Приаралья в условиях антропогенного изменения ландшафта, Ташкент, ФАН, 1990, 76С.
10. Реймов Р., Реймов А. Терионаселение Южного Приаралья и сохранение его биоразнообразия. Журн. 1995.- № 5

*Кикичева Ю.С., к.э.н.
старший преподаватель
кафедра Государственных муниципальных
финансов и финансового инжиниринга
Высшая школа бизнеса
Южный Федеральный университет*

**ГЛОБАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ НА
СТРАХОВОМ РЫНКЕ**

Глобализации экономических отношений не означает добровольную интеграцию экономических агентов, поэтому не обеспечивает равноправное развитие национальных рынков и их экономических агентов. Сущность глобализации состоит в расширении и усложнении взаимосвязей и взаимозависимостей экономических агентов разных национальных рынков, что выражается в процессе формирования мировых рынков капитала, товаров, услуг, рабочей силы.

Определяя временные рамки развития глобальной экономики, исследователи по-разному трактуют и датируют главные события в общемировом сближении, отмечая его основные вехи (эпоху Великих

географических открытий, появление крупных колониальных империй, первую промышленную революцию), относя начало процесса глобализации к ранним этапам развития, например, к эпохе золотого стандарта (70-е г. XIX в. – 1914 г.) и к периоду доиндустриальной цивилизации (XV-XVIII вв.) [4]. Содержание глобализации представляют явления, разнородные по происхождению, сферам проявления, механизмам и последствиям, что позволяет рассматривать глобализацию как самостоятельную, сложную систему отношений, целостную, но внутренне противоречивую и изменчивую. В работе А. Феррера «История глобализации», опубликованной в 1996 г., прослеживается история формирования глобального рынка товаров, который, по мнению автора, институировался как самостоятельный сегмент планетарной экономики, имеющий свою особую динамику, и окончательно сложился в конце XVIII – первой половине XIX в.[5].

Противоречия экономической теории и практики развития этого процесса автор видит в том, что классическая политэкономия к тому времени уже преодолела меркантилизм, провозгласила принцип свободы торговли и предпринимательства в качестве важнейшего условия развития капитализма, однако, несмотря на доминирование либеральных концепций, последовательно проводила курс «laissez faire» одна Великобритания, модернизовавшая флот и захватила обширные колонии. Мировой рынок к тому времени оказался под контролем именно английского торгового капитала.

Такая противоречивая двойственность в развитие индустриальной цивилизации определила ее характерные черты: интенсивный хозяйственно-технологический прогресс на уровне формирующихся национальных экономик постоянно испытывал сильное давление со стороны международных рынков, транснациональных интегрированных корпоративных структур, нарастающее по мере вовлечения в мирохозяйственные отношения все большего числа народов и диверсификации системы международного разделения труда.

В XX веке борьба за рынки и ресурсы приобрела новые измерения, что вылилось в две мировые войны и множество региональных и локальных конфликтов. После заключения двустороннего торгового договора с Великобританией (1860 г.) начала снижать внешнеторговые тарифы Франция. В последующие два десятилетия внешнеторговые тарифы были существенно снижены в большинстве других европейских стран (в среднем с 35% до 10-15%).

В эпоху золотого стандарта сохранялся относительно либеральный режим торговли, несмотря на начало повышения тарифов в Германии (после 1879 г.) и некоторых других странах. Временный «отказ от либеральной системы относится к годам Первой мировой войны, а окончательный ее крах произошел после начала «великой депрессии», в частности после резкого увеличения импортных пошлин США до 23% (1930 г.)» [6].

Ряд авторов считает, что глобализация как процесс развития и укрепления связей между локальными культурами и цивилизациями продолжается уже не одно столетие, однако вопрос о конкретных этапах этого процесса является достаточно дискуссионным. Несмотря на отмеченные процессы интеграции производства и капитала, сторонникам этих концепций не следует забывать, что базовыми категориями индустриальной цивилизации (до 70-х гг. XX в.) выступали национальный рынок, национальное хозяйство, национальный суверенитет, национальная культура, межгосударственные войны. Таким образом, проявление тенденций территориальной глобализации, выражающихся в укрупнении государственных и надгосударственных образований, строительство и формирование военно-политических союзов, концентрация финансовых, трудовых и прочих ресурсов в ограниченном городском пространстве (урбанизация) не является выражением основных характеристик собственно глобализационных процессов.

На наш взгляд, основной характеристикой глобализации является взаимозависимое развитие двух процессов: глобализации рынков (капитала, трудовых ресурсов, товаров и услуг) и глобализации экономических форм (укрупнение организационных структур экономики, формирование глобальных мегаоператоров). Совокупность этих процессов и является сущностной характеристикой глобализационных тенденций и представляет собой этап экономической глобализации, которая постепенно приобретала современные формы проявления: информационно-коммуникационную и финансовую.

Для выработки комплексной теории глобализации экономических отношений необходимо использовать междисциплинарный подход, так как рассматриваемые в рамках традиционного экономического анализа проблемы, связанные с влиянием глобализационных трендов на развитие экономик национальных государств, требуют использования синергетического подхода.

Актуальность обновления методологии исследования глобализационных тенденций в мировой экономике обусловлена необходимостью учета динамично меняющихся реалий окружающего мира. Вектор изучения глобализации формируется на основе субъект-субъектных отношений, происходит постепенное отрицание материи и системности со стороны подавляющего большинства ученых-экономистов разных специальностей. Изменяются классические линии демаркации между различными сферами науки, происходит их взаимопроникновение, что приводит к возникновению новых теорий научного познания.

В глобальной экономике категориальный аппарат качественно меняется. «Доминирующие сегменты и фирмы, представляющие стратегическую основу любой экономики, тесно связаны с мировым рынком, и их судьба зависит от того, насколько успешно они работают на этом

рынке» [2], – пишет Мануэль Кастельс. Ученый отмечает, что динамика внутренних рынков зависит от способности национальных фирм конкурировать в глобальном масштабе. Следует подчеркнуть, что глобализация рынков стала возможной только в конце XX века, благодаря разительным переменам в транспортных и коммуникационных технологиях относительно информации, людей, товаров и услуг.

Основные изменения, вызвавшие появление глобальной экономики, связаны с управлением процессами производства и распределения, а также с производством как таковым. Доминирующие сегменты внутри большинства экономических секторов (будь то производство товаров или услуг) имеют в мировом масштабе собственные операционные процедуры, формируя, «глобальные сети». Процесс производства включает компоненты, произведенные в разных местах многими фирмами и представляющие при определенных условиях или для специфического рынка новую форму производства и коммерциализации: высокопроизводительную, гибкую и отлаженную систему производства.

Глобальная сеть не только по форме соответствует транснациональной корпорации, получающей материалы из разных источников по всему миру. Новая производственная система основана на стратегических альянсах и сотрудничестве по временным проектам между корпорациями, децентрализованными частями крупных компаний, малыми и средними предприятиями, объединенными в сети между собой и с крупными корпорациями. Транснациональные производственные системы существуют как товарные цепочки, ориентированные на производителей, и товарные цепочки, ориентированные на потребителей. Принципиальным фактором является то, что производственная структура такой сети территориально расположена по всему миру, и ее геометрия постоянно меняется как в целом, так и для отдельных составляющих.

Гарантом успеха управленческой стратегии в такой структуре является позиционирование фирмы (или конкретного производственного проекта) внутри сети так, чтобы получить конкурентное преимущество для данной конкретной позиции. Таким образом, структура самовоспроизводится и расширяется по мере того, как развивается конкуренция, в конечном счете, усиливая глобальные характеристики экономики в целом. Для работы в условиях изменчивой геометрии производства и системы распределения фирме необходима очень гибкая форма управления, основанная как на гибкости самой фирмы, так и на доступе к необходимым коммуникациям и производственным технологиям.

Современные процессы глобализации также продолжают менять прежнюю геополитическую структуру мира, причем переход от биполярной модели XX века к монополярной нельзя рассматривать как конечную точку.

Гиперглобалистское направление, получившее доминирующее выражение в научной литературе, связано с абсолютизацией процесса

стирания национальных границ и исчезновения культурных различий между странами, свободным движением капитала, товаров и информации в рамках единого глобального рынка. В глобальной экономике «национальный эгоизм» становится бессмысленным. К числу наиболее ярких представителей данного направления относятся К. Омаи, Ф. Фукуяма, и Р. Райх. Одним из первых авторов термина «глобализация» является К. Омаи, посвятивший этой проблематике ряд работ [8]. Ученый в своих исследованиях обнаруживает постмодернистские взгляды, утверждая положения о том, что «традиционные национальные государства превратились в неестественные, даже невозможные с точки зрения бизнеса, единицы в глобальной экономике» [7].

Динамика процессов глобализации мировой экономики определяется развитыми в индустриальном и финансовом отношении странами. Глобализация финансовой сферы заметно усилилась в 1960-е гг., по мере того как возросшие торговля, туризм, миграция и конвертируемость текущего платежного баланса сделали систему контроля за балансом движения капиталов менее эффективным барьером для тех, кто хотел ее обойти.

Глобализацией обычно называют процесс возрастания экономической взаимозависимости стран мира вследствие все более тесной интеграции (сращивания) их национальных рынков товаров, услуг и капиталов. Процесс глобализации начался после второй мировой войны и значительно ускорился, начиная с середины 1980-х гг. Развитию глобализации содействовали две основные группы факторов. С одной стороны, это новые технические достижения, снизившие стоимость международной транспортировки, связи и финансовых расчетов настолько, что для многих фирм стало возможным и даже выгодным размещать свои подразделения в разных странах. С другой стороны – это либерализация рынков, услуг и капиталов многих стран, усиление финансовых взаимосвязей между экономическими агентами.

В современных условиях происходят сложные изменения в мировой экономике, прежде всего, определяемые как доминирование в ней финансовой составляющей развития. Глобализационные процессы в мировой экономике нарушили институциональные механизмы формирования национальных финансовых систем. Вначале правительства в развивающихся странах, а впоследствии и крупные корпорации воспользовались возросшими возможностями заимствований за рубежом и доступа к рынкам капитала для снижения стоимости своего финансирования.

Глобальный экономический кризис способствовал актуализации вопросов, связанных с оценкой преимуществ и недостатков процесса глобализации с точки зрения интересов отдельных стран, а также мировой экономики в целом. В условиях либерализации финансовых отношений страны перешли к так называемой «открытой экономике», означающей

тесные взаимосвязи с мировым хозяйством и отмену ограничений в движении финансово-информационных ресурсов. Теория «открытой экономики» выступает как основа для оценки изменений, которые произошли на финансовом рынке в условиях глобализации.

Глобализация явилась одним из важнейших факторов быстрого экономического роста в таких странах Азии, как Гонконг (Китай), Южная Корея и Сингапур. Однако не всем развивающимся странам удалось в одинаковой мере воспользоваться выгодами процесса глобализации. Процесс присоединения развивающихся стран к мировым рынкам происходил медленно, за исключением стран Азии и еще нескольких стран Латинской Америки. Вместе с тем, развивающиеся страны, которым удалось интегрироваться в процесс глобализации мировой экономики, в результате не только получили существенные экономические выгоды, но и столкнулись с новыми проблемами.

Основные преимущества «открытой экономики», минимально связанной государственными ограничениями, международной торговли проистекают из упрощения выхода национальных производителей на мировые рынки товаров, услуг и капиталов. В результате экономические агенты национальных финансовых рынков, с одной стороны, получают определенные выгоды от участия в мировой системе разделения труда, а, с другой стороны, оказываются в условиях более напряженной конкуренции, господствующей на мировых рынках.

Ускоренная интеграция с мировыми рынками грозит сложными рисками, связанными, прежде всего, с попаданием национальных экономических агентов в условия непривычно интенсивной конкуренции. В результате глобализационных процессов наименее конкурентоспособные экономические агенты не выдерживали конкуренции и уходили с рынка.

Страны с «открытой экономикой», участвующие в международной торговле, выигрывают от перелива новейших технологий, институтов, информации, финансовых инструментов из глобального рыночного пространства, например, путем приобщения к новым знаниям. Перелив технологий, копирование институтов и привлечение необходимых ресурсов обеспечил до глобального кризиса странам догоняющего развития увеличение темпов роста экономики.

Развитие системного кризиса показало, что страны финансового центра не заинтересованы в кардинальной перестройке существующего финансового механизма развития глобальной экономики. Глобализация предстает как мирохозяйственный процесс, формирующий новое качество развития экономических агентов национальных рынков, регулируемый извне, их стратегий взаимодействия и финансовых явлений. Непосредственными причинами глобального финансового кризиса был выпуск финансовыми институтами США не обеспеченных, масс, как долларов, так и разнообразных финансовых деривативов.

Финансовый кризис показал, что в условиях глобальной экономики агенты национальных рынков тесно взаимосвязаны. Большинство ученых связывает особенности развития глобализационных процессов с усилением взаимосвязей и взаимозависимости в деятельности экономических агентов [3], отмечая, что глобализация означает не только интернационализацию связей, но и «создание глобальной целостности, когда каждый ее элемент превращается в орган мирового экономического организма» [1].

В связи с глобальным кризисом возникла необходимость изменения в конфигурации мировой экономики, инструментов ее развития для того, чтоб иметь возможность регулировать риски и не опасаться возникновения системных проблем. Мировое экономическое сознание большую часть последнего века формируется неоклассической экономической теорией, которая имеет системные дефекты, искажающие восприятие экономической реальности, что создает риски информационной асимметрии.

Использованные источники:

1. Абалкин Л.И. Влияние процессов глобализации на развитие национальных хозяйственных систем//Экономист. 2005. №4. С.12
2. Кастельс М.: Информационная эпоха: экономика, общество и культура / Пер. с англ. ред. о.И. Шкаратана. М.: ГУ ВШЭ, 2000. С. 107.
3. Коллонтай В.М. Особенности развития глобальной экономики//Философия хозяйства, 2007. №3 С. 29.
4. Носова С. Глобализация – угроза любой национальной идее / Альтернативы глобализации: человеческий и научно-технический потенциал России. М., 2002. С.195.
5. Ferrer A. Historia de globalizacion / Origenes del orden economico mundial. Buenos Aires, 1996. P. 75.
6. Globalization in Historical Perspective // IMF. World Economic Outlook. Wash., 1997. Apr. P. 113.
7. Ohmae K. The End of Nation - State. / Free Press, 1995. P. 5, 20.
8. The Beardless World. – Harper Business, 1990; The End of Nation - State. – Free Press, 1995; Putting Global Logic First. – HBR, 1995.

Курсанова Д. С.

*ФГБОУ ВПО «Волгоградский государственный
социально-педагогический университет»*

АНАЛИЗ СИСТЕМЫ ПОТРЕБНОСТЕЙ МОЛОДЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ, РАБОТАЮЩИХ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

Актуальность темы исследования определяется необходимостью обладать информацией о самых распространенных потребностях молодых специалистов работающих на предприятиях, для того чтобы создать оптимальные условия для возможности их полного удовлетворения в процессе трудовой деятельности и получения положительного результата не

только для молодого специалиста, но и самое главное для предприятия. Ведь молодой специалист это тот специалист, который способен помочь в процветании и росте предприятия, дать ему толчок к развитию и усовершенствованию. [1].

Целью данного исследования является выявление типичных потребностей молодых специалистов работающих на предприятиях Волгоградской области.

Потребность - это состояние нужды в определенных условиях жизни, деятельности, материальных объектах, людях или определенных социальных факторов, без которых конкретный человек испытывает состояние дискомфорта. Данное состояние является побудителем к определенному действию, для удовлетворения конкретной потребности « поэтому молодые люди стремятся к получению дополнительных умений и навыков...»[2,56].

Для того, чтобы выявить типичные потребности молодых специалистов работающих на предприятиях Волгоградской области, было проведено анкетирование («Анкета исследования потребностей молодых специалистов»). Анкетирование проводилось методом «снежного кома». В нем приняли участие 20 респондентов, в том числе 15 женщин и 5 мужчин, в возрасте до 35 лет. Результаты анкетирования выявили потребности, которые преобладают у молодых специалистов, работающих на предприятиях Волгоградской области.

В ходе анкетирования были получены следующие результаты. Для участвующих в анкетировании женщин потребности выстроились в следующей последовательности: на первом месте стоят физиологические потребности и потребности в безопасности и защите по 33,3 % ответов (по 5 респондентов). На втором месте социальные потребности и потребности самовыражения по 13,3 % ответов (4 респондента). И на последнем третьем месте стоят потребности в уважение 6,7 % (1 респондент).

Среди мужской половины респондентов получились следующие результаты: на первом месте у мужчин стоит потребность в уважении 40 % (2 респондента). Далее по 20 % (3 респондента) набрали физиологические потребности, социальные потребности и потребность в самовыражении.

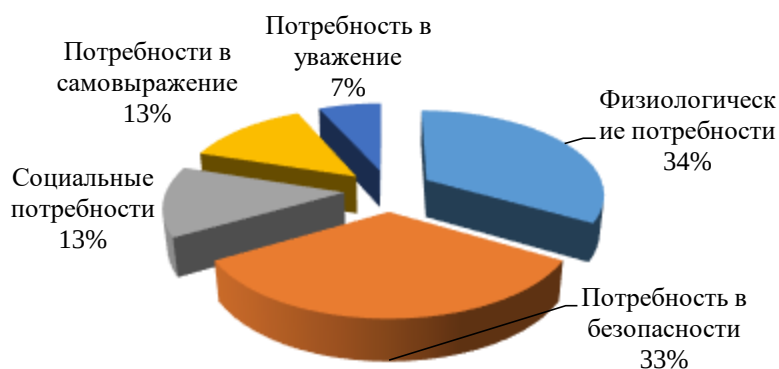


Рис. 1. Иерархия потребностей женщин, работающих на предприятиях Волгоградской области.

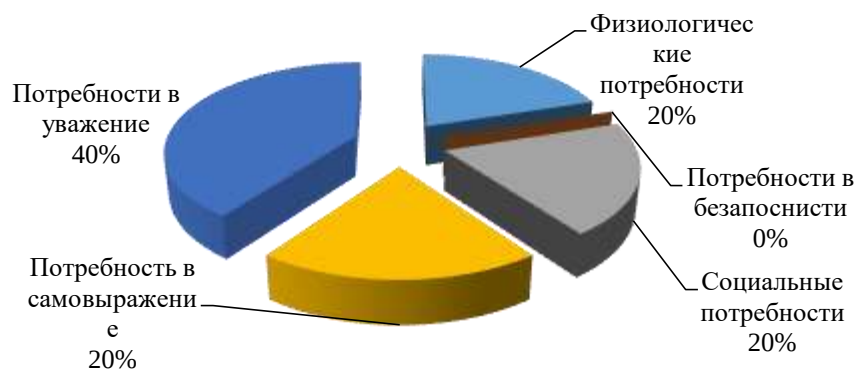


Рис. 2. Иерархия потребностей мужчин, работающих на предприятиях Волгоградской области.

Из полученных данных можно сделать следующие выводы:

Из полученных данных можно сделать следующие выводы:

1. Для женщин на первом месте стоят физиологические потребности и потребности в безопасности и защите. Женщины больше чем мужчины нуждаются в общении и обсуждении волнующих их проблем. Так же женщины по своей натуре склонны к саморазвитию, самовыражению и это так же является для них немаловажным.

Женщины, если они являются рядовыми сотрудниками на предприятии, проще относятся к тому, насколько они являются авторитетными, главное чтобы их воспринимали как хорошего специалиста справляющегося со своими служебными обязанностями.

2. Мужчины во главу иерархии потребностей ставят потребность в уважении. И это не удивительно - мужчинам важно держать свой авторитет на высоте и для них так же очень важно, чтобы их уважали все, с кем они работают. Физиологические и социальные потребности, потребности в самовыражении мужчины ставят на вторую ступень иерархии своих потребностей. Так как для любого мужчины важно не только обладать хорошим авторитетом, но и получать высокую заработную плату, иметь непосредственное отношение к коллективу и обладать возможностью самовыражения, чтобы показать и зарекомендовать себя как самого лучшего среди всего коллектива сотрудников.

В заключение можно сказать о том, что потребности в значительной степени зависят от пола и возраста и это необходимо учитывать работодателям для успешной мотивации и стимулирования трудовой деятельности своих подчинённых.

Использованные источники:

1. Кибанов, А.Я. Управление персоналом: учебник для студентов вузов .гос. ун-т управления. М.: РИОР, 2010. - 288 с.
2. Шерер И. Н. Социально-экономическая трансформация регионального молодежного рынка труда : монография. М. : Зерцало-М, 2011.

*Кириллов В.Н., доктор экономических наук
профессор*

кафедра мировой экономики

Смирнов Е.Н., к.э.н.

доцент

кафедра мировой экономики

ФГБОУ ВПО «Государственный университет управления»

**МОДИФИКАЦИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ
СИСТЕМЫ РОССИИ И ЕЕ ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ В
КОНТЕКСТЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ СОПОСТАВЛЕНИЙ**

Аннотация. В статье проанализированы основные изменения в инновационной политике России в условиях глобализации мировой экономики. Проведены сопоставления инновационных систем России и ведущих зарубежных стран. Обозначены проблемы и факторы развития инновационной сферы России в обозримой перспективе.

Ключевые слова: инновационная система, инновационная политика, инновации, научно-технический прогресс, экономика России.

Summary. In the article the main changes in innovative policy of Russia in the conditions of globalization of the world economy are analysed. Comparisons of innovative systems of Russia and the leading foreign countries are carried out. Problems and factors of development of the innovative sphere in foreseeable prospect are designated.

Keywords: innovative system, innovative policy, innovations, scientific and technical progress, Russian economy.

В условиях глобализации экономический рост во многих развитых странах обусловлен эффективным развитием инновационной сферы. Данное обстоятельство подтверждается тем, что результаты инновационной деятельности выступают одним из ключевых факторов конкурентоспособности любой национальной экономики. Поэтому одной из приоритетных задач экономики РФ является обеспечение ее постепенного перехода на инновационный путь развития.

Инновационная деятельность, осуществляемая в нашей стране, базируется на определенных нормативно-правовых и организационных условиях. Так, в 1999 г. Государственная дума РФ рассмотрела проект Федерального закона «Об инновационной деятельности и государственной инновационной политике»⁷.

Далее, в 2002 г. был принят документ под названием «Основы политики РФ в области развития науки и технологий на период до 2010 г. и дальнейшую перспективу»⁸. Данный документ обозначил основные

⁷ Постановление ГД ФС РФ N 4125-III ГД от 16 июня 1999 г. «О проекте Федерального закона «Об инновационной деятельности и государственной инновационной политике».

⁸ «Основы политики Российской Федерации в области развития науки и технологий на период до 2010 года и дальнейшую перспективу», Утверждены Президентом РФ 30 марта 2002 г. №Пр-576 // <http://www.scrf.gov.ru/documents/22.html>

направления политики РФ в области развития науки и технологий, цели, задачи, механизмы их осуществления, методов и мер стимулирования научно-технической и научной деятельности. Особо указывалось на то, что документ был разработан с учетом как интересов России в целом, так и интересов ее регионов. Основной целью заявлялось, что развитие научно-технической деятельности призвано решать задачи социально-экономического развития и прогресса и является одним из ключевых высших приоритетов РФ. Также указывалось, что на втором этапе (до 2010 г.) «...планируется завершить формирование национальной инновационной системы и целостной структуры научно-технического комплекса, способного эффективно функционировать в условиях рыночной экономики, и обеспечить устойчивые позиции Российской Федерации в сфере науки и высоких технологий».

Позднее, уже в 2006 г. была разработана Стратегия развития науки и инноваций в РФ на период до 2015 г., утвержденная комиссией по научно-инновационной политике (разработчик – Министерство образования и науки РФ) 9. В 2011 г. на уровне Правительства РФ была принята Стратегия инновационного развития РФ на период до 2020 г., 10 ставшая логическим продолжением Концепции долгосрочного развития РФ от 2008 г.

В современной литературе сложившийся в стране уровень инновационного развития, называемый «обобщенная характеристика инновационного развития» рассчитывается как средняя геометрическая темпов изменения нескольких показателей:

$$\overline{Tp_e} = \sqrt[n]{(Tp_1 \cdot Tp_2 \cdot \dots \cdot Tp_n)},$$

где Tp_e – средний обобщающий темп роста индикаторов инновационного развития; $Tp_{1...n}$ – средний темп роста конкретного показателя инновационного развития.

В Стратегии инновационного развития РФ на период до 2020 г. приводится ряд соответствующих прогнозируемых показателей. Проведем оценку уровня инновационного развития в соответствии с критериями, указанными в таблице ниже.¹¹

⁹ Стратегия развития науки и инноваций в РФ на период до 2015 г. (утв. Межведомственной комиссией по научно-инновационной политике (протокол от 15.02.2006 г. № 1)) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_101907

¹⁰ Распоряжение Правительства РФ от 08.12.2011 г. № 2227-р «О Стратегии инновационного развития РФ на период до 2020 г.» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70006124/#ixzz3hNx9X4Ax>

¹¹ Эти критерии были разработаны в 2011 г. экономистом Т. Чекулиной в соответствии со средними темпами роста показателей инновационного развития развитых стран, а также с прогнозируемыми показателями Стратегии инновационного развития.

Таблица 1. Критерии для оценки уровня инновационного развития

<i>Обобщающая характеристика инновационного развития (значение)</i>	< 100%	100% : 104%	105% : 109%	> 110
<i>Уровень инновационного развития национальной экономики</i>	У экономики нет инновационного характера	Низкий	Средний	Высокий

На основе указанных критериев следует считать, что инновационный характер будет характерен для экономики при условии средних темпов роста показателей инновационного развития в размере свыше 110%.¹² Путем использования показателя обобщенного среднего темпа роста (Три) оценен уровень инновационного развития экономики России за 2005-2014 гг. Расчет был проведен с использованием ряда показателей, приведенных в Стратегии инновационного развития России до 2020 года. Для указанных показателей Три составил 102,2%. Это говорит о том, что современный уровень инновационного развития экономики РФ характеризуется как низкий.

Также инновационная политика России раскрывается в других документах и программах, основными из которых являются Федеральная целевая программа (Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса РФ на 2014-2020 гг.,¹³ а также в «Основах политики РФ в области развития науки и технологий на период до 2020 г. и дальнейшую перспективу».

Наконец, в 2013 г. был утвержден Прогноз научно-технологического развития РФ до 2030 г.,¹⁴ определивший перспективы области науки и технологий, которые должны обеспечить стране конкурентные преимущества на долгосрочную перспективу. Прогноз базируется на данных опроса более чем 2 тыс. экспертов из 15 стран, итогов 200 форсайт-проектов, осуществленных в РФ и за рубежом. Прогноз сделан для шести приоритетных направлений науки и техники (ИКТ; биотехнологии, медицина и здравоохранение; рациональное природопользование; новые материалы и нанотехнологии; энергоэффективность и энергосбережение;

¹² Средний темп роста показателей инновационного развития определен расчетным путем исходя из прогнозных данных, представленных в Стратегии инновационного развития России до 2020 года и анализа показателей инновационного развития зарубежных стран.

¹³ Постановление Правительства РФ от 21.05.2013 г. № 426 (ред. от 21.07.2014) «О федеральной целевой программе «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2014 - 2020 годы» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_146773/

¹⁴ Прогноз научно-технологического развития Российской Федерации на период до 2030 года. – М.: Минобрнауки РФ, декабрь 2013 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://government.ru/media/files/41d4b737638b91da2184.pdf>

транспортные и космические системы), для каждого из которых с учетом общемировых тенденций выделены ключевые риски и возможности для нашей страны, обозначены перспективные группы товаров и рынки, а также приоритеты научных исследований для создания конкурентоспособной продукции.

Пожалуй, самая значимая роль в государственном регулировании инновационной сферы принадлежит Закону от 21.07.2011 г. № 254-ФЗ «О внесении изменений в ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике»¹⁵, с которым многие связывают перезапуск программы государственной поддержки инноваций в нашей стране. В законе впервые были введены понятия «инновация», «инновационная инфраструктура», «инновационный проект», «инновационная деятельность». Подробно обозначен спектр мер господдержки инновационной деятельности. Целый раздел в законе отводится оценке эффективности расходования средства бюджета, а ее методика заимствована из документов ОЭСР. Так, предполагается довольно жесткий контроль выделяемых средств, однако допускаются и потери капиталовложений в инвестиционный проект ввиду высокого уровня рисков в данном бизнесе.

В последние годы в экономической науке проведено немало фундаментальных исследований, касающихся инновационного развития экономики РФ. Резюмируя многие из них, можно отметить некоторые системные противоречия в инновационном развитии нашей экономики. Экономика России в настоящее время характеризуется «средним» (достаточным) уровнем инновационного потенциала.¹⁶ Также следует указать на повышение ресурсных показателей инновационного потенциала (например, объемов финансирования инновационной деятельности, рост числа инновационных компаний, в том числе малых, и инфраструктурных объектов) при одновременном уменьшении результативных показателей (таких, как, результаты инновационной деятельности предприятий; удельного веса компаний, инвестирующих в инновации; использование современных информационных и инновационных технологий); неэффективность структуры спроса на инновации.

К ключевым проблемам инновационного развития является отсутствие (до сих пор) масштабной поддержки со стороны государства и производство преимущественно инноваций, которые на востребованы на рынке («квазиинновации»). Т.е., речь идет о выделении государством финансирования на инновации без их практической ориентаций, т.е. исследования проводятся, результаты публикуются, но в производство не

¹⁵ Федеральный закон от 23 августа 1996 г. № 127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике» (в ред. Федерального закона от 21 июля 2011 г. № 254-ФЗ) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=182687;fld=134;from=111168-35;rnd=0.286041222512722>

¹⁶ В последние годы оценку инновационного потенциала России проводили Алексеев С.Г., Быстрицкий С.П., Заусаев В.К., Кузык Б.Н., Трифилова А.А., Фридлянов В.Н., Яковец Ю.В.

внедряются.

Автор в рамках настоящего исследования хотел акцентировать внимание на соотношении инновационной, промышленной и конкурентной политики, дискуссия о которых активизировалась в нашей стране в последние годы. Однако, в современных условиях развития экономики нашей страны возможно говорить лишь о возможностях развития сферы инноваций, а не о промышленной политике, потому что у последней не было разработано как таковой концепции и методического инструментария. Она должна разрабатываться с учетом современной концепции неоиндустриализации, широко описанной в современной литературе и предполагающей в зарубежных странах не постиндустриализацию, а, скорее, сверхиндустриализацию, которая основана на масштабном внедрении компонентов шестого технологического уклада в экономике¹⁷.

Общеизвестно, что в развитой экономике научная сфера служит одним из локомотивов экономического роста, причем, по мнению многих исследователей, не количественного роста, что свойственно российским предприятиям, а качественного, что предполагает рост производительности труда, снижение капиталоемкости и материалоемкости производства, рост уровня и качества жизни¹⁸. Иными словами – черт механизма социально-экономического развития, который присущ развитым странам.

Рассуждая о конкурентоспособности российской инновационной сферы в условиях глобализации, автор отмечает, что научный потенциал почти всех стран мира реализуется не полностью, и имеет место серьезный разрыв в развитии науки между подсистемами мировой экономики. Теоретиками институционализма данный факт объясняется развитием некоторых институтов, стимулирующих развитие «теневой» экономики, сдерживающих экономический рост и развитие научного потенциала и научной сферы. Эта трактовка, по мнению автора, не совсем верна, поскольку реализация научного потенциала объективно зависит от экономической истории страны и наделенности факторами производства. Иными словами, изначально развитие научного потенциала определено потенциалом социально-экономического развития и экономического роста страны.¹⁹

Сопоставление научно-технического потенциала нашей страны с лидерами инновационного развития показало, что имеет место существенное отставание нашей страны по ряду показателей (табл. 2).

¹⁷ См.: Губанов, С.С. Неоиндустриализация плюс вертикальная интеграция (о формуле развития России) // Экономист. – 2008. – № 9. – С. 3-27; Губанов, С.С. Путь развития России: назревшее уточнение // Экономист. – 2010. – № 4. – С. 3-7.

¹⁸ Конкурентоспособность России в глобальной экономике / под ред. А.А. Дынкина. – М.: Международные отношения, 2003. – С. 262.

¹⁹ В данном случае речь идет о рыночном хозяйстве с небольшой степенью государственного вмешательства в развитие экономики.

Таблица 2. Сопоставление некоторых индикаторов развития инновационных систем России и ЕС (2013 г.)

Показатель	Россия	ЕС
Расходы частного бизнеса на исследования и разработки, % к ВВП	0,66	1,24
Государственные расходы на исследования и разработки, % к ВВП	0,47	0,72
Публикации в ведущих журналах (на 1 млн. долл. ВВП)	49,08	2,94
Число патентов «Большой триады» (на 1 млн. долл. ВВП)	0,01	0,66
Число торговых марок за рубежом (на 1 млрд. долл. ВВП)	0,06	0,73

Источник: Science Technology and Industry Outlook 2014: Country Profiles - Comparative performance of national innovation systems - Raw data (Panel 1) [Electronic resource]. – Mode of access: http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=MSTI_PUB

Всего методология ЕС, которую мы уже рассматривали ранее в главах 1 и 2, предполагает рассчитывать уровень развития инновационной экономики по трем блокам, включающим 25 показателей: 1) блок «Затраты» включает то, что движет инновационным развитием; распадается на три подблока: «Человеческие ресурсы», «Открытая и привлекательная исследовательская система», «Финансы и поддержка»; 2) блок «Деятельность фирм» также распадается на три подблока («Инвестиции компаний», «Сотрудничество и предпринимательство», «Интеллектуальные активы»); 3) блок «Выпуск» содержит два подблока: «Инноваторы» (число МСП, использующих процессные и организационные инновации; занятость быстрорастущих компаний инновационного сектора) и «Экономические эффекты» (занятость в наукоемком секторе, средне- и высокотехнологичный экспорт, наукоемкий экспорт, продажи инноваций, новых для рынка и для компаний, доходы от реализации патентов и лицензий за границей).

Основываясь на данных статистики ЕС, мы сравнили уровень развития российской НИС не только с НИС ЕС, но и двух важнейших развитых стран (США и Японии) и трех быстроразвивающихся рынков (Бразилии, Индии и Китая). Статистические данные, характеризующие основные индикаторы указанных НИС, приведены в следующей таблице:

Таблица 3. Сопоставление некоторых стран и России по ключевым показателям развития НИС (за 2014 г.)

Показатель	ЕС-28	Бразилия	Китай	Индия	Япония	США	Россия
Численность выпускников докторантуры, чел. на 1000 жителей в возрасте от 25 до 34 лет	1,8	0,5	2,2	-	1,1	1,8	0,4
Доля населения в возрасте от 30 до 34 лет, имеющая законченное высшее образование	29,5	17,2	10,6	9,8	46,6	43,1	53,5
Число научных публикаций	363,0	67,0	47,6	12,4	226,4	455,2	80,5

по меньшей мере с одним соавтором за рубежом							
Число научных публикаций в 10% наиболее цитируемых научных журналах по всему миру	11,0	5,2	6,6	6,2	7,1	14,5	1,9
Государственные затраты на исследования и разработки, % к ВВП	0,72	0,57	0,47	0,52	0,74	0,72	0,66
Затраты частного бизнеса на исследования и разработки, % к ВВП	1,29	0,50	1,51	0,29	2,57	1,95	0,47
Число совместных статей исследователей, финансируемые из государственных и частных источников, на 1 млн. населения	50,3	1,83	2,55	0,75	51,10	87,23	1,76
Число патентных заявок в соответствии с Договором о патентной кооперации, на 1 млрд. ВВП страны	3,75	0,09	1,29	0,05	7,95	3,74	0,39
Число патентных заявок на решение социальных проблем в соответствии с Договором о патентной кооперации, на 1 млрд. ВВП страны	0,93	0,03	0,17	0,02	1,80	1,09	0,10
Экспорт средне- и высокотехнологичных товаров, % от совокупного экспорта	58,2	25,8	55,8	24,6	72,6	49,4	9,8
Экспорт научно-технических знаний и наукоемких услуг, % от совокупного экспорта услуг	56,0	64,7	39,93	77,77	31,98	46,68	42,12
Заграничные доходы от реализации лицензий и патентов, % к ВВП	0,43	0,02	0,01	0,02	0,54	0,64	0,03

Источник: Innovation Union Scoreboard 2015. – EU, EC, 2015. – P. 94.

Приведенные данные свидетельствуют, что обнаруживается серьезное отставание России от всех стран по показателю доли в экспорте средне- и высокотехнологичных товаров, что подтверждает исключительно сырьевой характер отечественной экономики. Также Россия существенно отстает от развитых стран по числу публикаций с зарубежными соавторами и существенно от всех стран – по числу публикаций в наиболее цитируемых журналах. Уровень государственных затрат на исследования и разработки в

России в целом сопоставим с зарубежными странами, а по вкладу частного бизнеса в инновационную деятельность обнаруживается серьезное отставание. Единственный показатель, по которому наша страна лидирует – доля лиц с высшим образованием.

Автором были рассчитаны индексы инновационной экономики для рассматриваемой группы стран (табл. 4). Из расчетов следует, что для России среди рассматриваемых стран характерен один из самых низких (ниже только у Индии) уровней инновационного развития: он ниже этого показателя в США и Японии приблизительно в 3,6 раза, ниже среднеевропейского – в 3 раза.

Таблица 4. Расчет индекса инновационной экономики для России и других зарубежных стран

Значения индексов по соответствующим показателям табл. 3	ЕС-28	Бразилия	Китай	Индия	Япония	США	Россия	Max	Min	Max-MIn
I_1	0,818	0,227	1,000	0,000	0,5	0,818	0,182	2,2	0	2,2
I_2	0,451	0,169	0,018	0,000	0,842	0,762	1,000	53,5	9,8	43,7
I_3	0,792	0,123	0,079	0,000	0,483	1,000	0,154	455,2	12,4	442,8
I_4	0,722	0,262	0,373	0,341	0,413	1,000	0,000	14,5	1,9	12,6
I_5	0,926	0,370	0,000	0,185	1,000	0,926	0,704	0,74	0,47	0,27
I_6	0,439	0,092	0,535	0,000	1,000	0,728	0,079	2,57	0,29	2,28
I_7	0,573	0,012	0,021	0,000	0,582	1,000	0,012	87,23	0,75	86,48
I_8	0,468	0,005	0,157	0,000	1,000	0,467	0,043	7,9	0,05	7,9
I_9	0,511	0,006	0,084	0,000	1,000	0,601	0,045	1,8	0,02	1,78
I_{10}	0,771	0,255	0,732	0,236	1,000	0,631	0,000	72,6	9,8	62,8
I_{11}	0,525	0,715	0,174	1,000	0,000	0,321	0,221	77,77	31,98	45,79
I_{12}	0,667	0,016	0,000	0,016	0,841	1,000	0,032	0,64	0,01	0,63
I_{IE}	0,639	0,188	0,264	0,148	0,722	0,771	0,206			

Источник: составлено и рассчитано автором.

На мировом рынке технологически сложных и наукоемких товаров присутствие России оценивается долями одного процента. В этой области нет надежной статистики, и оценивать динамику конкурентоспособности на основе данных внешней торговли весьма сложно. С большой определенностью можно говорить лишь о том, что даже во времена СССР, т.е. относительно благоприятный период для развития научной сферы, наукоемкий экспорт страны был не выше указанных значений.

Несмотря на то, что переход России к инновационной модели развития является залогом повышения ее конкурентоспособности, некоторые исследователи считают, что «сама по себе интернационализация отечественной экономики может продолжаться и при сохраняющейся

специализации страны на преимущественных поставках на внешние рынки сырья и низкотехнологичной продукции «старых» отраслей». ²⁰ Более того, основанием для такого перехода должно явиться обеспечение высоких расходов на исследования и разработки и институциональное обеспечение широкого внедрения научных открытий и инженерных разработок на производстве. ²¹

В настоящее время ни по одному технологическому направлению нельзя отметить лидерство российских исследований и разработок по сравнению с уровнем зарубежных стран. В первую очередь Россия сохраняет лидирующие позиции по разработкам, связанным с освоением космического пространства.

Научно-технический потенциал, сформированный в советский период, в результате рыночных реформ подвергнулся значительному разрушению, что произошло в результате недоиспользования этого потенциала в новых условиях хозяйствования. Отраслевая наука понесла существенный ущерб. Так, если в советское время насчитывалось порядка 900 крупных отраслевых исследовательских и конструкторских организаций, то в настоящее время их осталось лишь 194. ²² Число организаций, занимающихся исследованиями и разработками в России, снизилось в 1992-2013 гг. на 20,8%, однако самая негативная динамика была продемонстрирована за этот период проектными организациями (их численность упала в 15 (!) раз).

В 2010 г. было анонсировано о плане создания на территории Московской области современного инновационного комплекса Сколково, который призван стать испытательной площадкой для реализации новой инновационной политики. Предполагалось создание ядра этого комплекса за три года, а формирование инновационной среды – за десять-пятнадцать лет. Был принят соответствующий федеральный закон от 28.09.2010 г. за № 244-ФЗ «Об инновационном центре «Сколково», призванный регулировать отношения по созданию и обеспечению функционирования данного комплекса ²³. В целом, анализ показателей развития инновационной сферы в 2010-2014 гг. показывает, что реализация проекта «Сколково» не способствует их положительной динамике.

Следует отметить сохранение и даже возрастание разрыва между Россией и развитыми странами по уровню инновационного развития экономики. За 2014 г. в рейтинге глобальной конкурентоспособности ВЭФ наша страна занимала 53 позицию (в его инновационном компоненте – 75-ю) ²⁴; в глобальном индексе инноваций компании института INSEAD – 49-е

²⁰ Кузнецов А.В. Интернационализация российской экономики: инвестиционный аспект: Автореф. дисс. докт. экон. наук, 08.00.14. – М.: ИМЭМО РАН, 2008. С.5.

²¹ Там же. – С.21.

²² Проблемы формирования российской инновационной системы и развитие конкурентоспособных предприятий / колл. монография. – Новосибирск: ИЭОПП СО РАН. 2009. – С. 66.

²³ Федеральный закон от 28 сентября 2010 г. № 244-ФЗ «Об инновационном центре «Сколково» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/12079043/>

²⁴ The Global Competitiveness Report 2014-2015 / ed. K. Schwab. – WEF, 2014. – P. 13-14.

место,25 в индексе экономики знаний Всемирного банка (за 2012 г.) – 55-е место26. При этом из года в год не наблюдается какого-либо улучшения позиций нашей страны в указанных рейтингах, при этом, по сравнению, например, с 1994 г., позиции страны только ухудшились. Негативное состояние инновационной сферы характеризуется, например, тем, что в 1991 г. в стране подано 190 тыс. заявок на изобретения, а в 2014 г. – лишь 40,3 тыс.27 Как мы уже указали, только 9,7% промышленных предприятий осуществляют внедрение и разработку технологических инноваций, в 1980-х гг. эта доля составляла от 60 до 70%. За 2013 г. доля инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции в стране составила 8,9%,28 хотя, например, в таких странах, как Финляндия, данный показатель составляет свыше 30% и даже в таких менее инновационных странах ЕС, как Испания, Португалия и Италия, варьируется от 10 до 20%. Удельный вес России в объеме международной торговли инновационной продукцией гражданского назначения уже многие годы не превышает 0,3-0,5% (в развитых странах этот показатель находится в пределах 15-40%). Следует особо указать, что доля России лишь в мировом экспорте авиакосмической продукции составила в 2013 г. 1,99%, тогда как по экспорту фармацевтической продукции этот показатель составил 0,11%, компьютеров и электроники – 0,16%29.

Особо обострились проблемы инновационного развития российской экономики в условиях экономических санкций. Кризисная ситуация в национальной экономике (рост ВВП в 2014 г. лишь на уровне в 0,5%, отток капитала из страны в размере 100-120 млрд. долл., снижение объемов инвестиций в основной капитал30) обусловлена тем, что существующий технологический уклад не соответствует требованиям современного постиндустриального общества. Прямые потери российской инновационной сферы от введения санкций составили за 2014 г. около 50 млн. долл. США.31 При этом в целом совокупный индекс инновационной активности предприятий возрос на 18%, также как и увеличилось количество новых стартапов (на 15%). Важно и то, что по-прежнему отмечается рост в тех отраслях, которые наиболее зависимы от импорта технологий (биотехнологии, микроэлектроника, фармацевтика). Однако санкции окажут в перспективе негативное влияние на развитие инновационной сферы с

²⁵ The Global Innovation Index 2014 – The Human Factor in Innovation / ed. S. Dutta, B. Lanvin, S. Wunsch-Vincent. – INSEAD, WIPO, 2014. – P. XXIV.

²⁶ Knowledge Economy Index (KEI) 2012 Rankings [Electronic resource]. – Mode of access: <http://siteresources.worldbank.org/INTUNIKAM/Resources/2012.pdf>

²⁷ Россия в цифрах – 2015. Статистический сборник. – М.: Росстат, 2015. – С. 375.

²⁸ Там же. – С. 382.

²⁹ Science Technology and Industry Outlook 2014: Country Profiles - Comparative performance of national innovation systems - Raw data (Panel 1) [Electronic resource]. – Mode of access: http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=MSTI_PUB.

³⁰ Данные Росстата, Министерства экономики РФ и Министерства финансов РФ.

³¹ По оценке Национальной ассоциации инноваций и развития информационных технологий.

учетом того, что по сравнению с зарубежными странами, она находится в зачаточном состоянии своего развития (так, если сравнить Россию и США, то в них доля производительных сил пятого технологического уклада составляет 10 и 60% соответственно, шестого уклада – 0 и 10% соответственно, а расходы на исследования и разработки в России в 25 раз ниже, чем в США).

Отрицательное воздействие санкций в первую очередь необходимо связывать с: ухудшением кооперационных связей российских компаний в области исследований и разработок с ведущими ТНК США и ЕС; уменьшением абсолютных показателей капиталовложений из средств бюджета в инновационный сектор экономики (уже в 2014 г. по сравнению с предыдущим годом этот показатель снизился на 30%); затруднениями, вызванными невозможностью обеспечить бизнес дешевыми кредитами на срок инновационного производственного цикла (от трех до семи лет).

В этой связи положительное воздействие на инновационную сферу могут в перспективе сыграть принятые в последнее время законы, например, Федеральный закон от 31.12.2014 г. № 488-ФЗ «О промышленной политике в РФ»³², который обеспечить отечественную промышленность налоговыми преференциями) а также правовые акты, направленные на деофшоризацию и уменьшение потерь бюджета страны от применения офшорных схем.³³

С учетом указанных обстоятельств, позиция автора сводится к тому, что в кратко- и среднесрочной перспективе обеспечить инновационное развитие российской экономики по интенсивному сценарию будет достаточно трудно, а сырьевая зависимость экономики сохранится даже в долгосрочной перспективе. В этих условиях ключевой задачей должно являться сохранение и удержание накопленного инновационного потенциала экономики.

Несмотря на указанные обстоятельства, кризисные явления в экономике и снижение научного потенциала, мы в целом признаем его сохранение и средний его уровень по требованиям мирового рынка. Иная ситуация обстоит с востребованностью данного потенциала как на национальном, так и на мировом рынке. Адаптация экономики нашей страны к общемировым тенденциям промышленной и технологической интеграции находится лишь на начальном этапе. Несмотря на то, что итоги социально-экономического развития в 1999-2014 гг. показывает улучшение ряда макроэкономических показателей, ускорение инвестиционных процессов во

³² Федеральный закон от 31.12.2014 г. № 488-ФЗ (ред. от 13.07.2015 г.) «О промышленной политике в Российской Федерации» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_173119/

³³ Федеральный закон от 24.11.2014 г. № 376-ФЗ (ред. от 08.06.2015 г.) «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации (в части налогообложения прибыли контролируемых иностранных компаний и доходов иностранных организаций)» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_171241/

многих отраслях промышленности и экономики, что, очевидно, должно создавать предпосылки для развития инновационной сферы, пока большая часть академических институтов не востребована со стороны реального сектора экономики, и мы считаем, что с учетом текущей экономической политики страны, ожидать серьезных продвижений в данной области в ближайшие годы не следует.

Автор выделяет две группы проблем, препятствующих динамичному развитию научно-исследовательской сферы в нашей стране: *структурные* и *институциональные*. Первая из них касается неэффективной структуры научно-исследовательской сферы, не соответствующей структуре экономики России, что обуславливает невостребованность многих научных кадров в высоко- и среднетехнологичных отраслях обрабатывающей промышленности и сферы услуг и их последующую эмиграцию в виде «утечки умов».

Что касается второй группы проблем, то она лежит в плоскости государственного регулирования научно-исследовательской сферы. Здесь мы отмечаем недостаточную скоординированность инновационной политики по уровням управления, несовершенное законодательство в сфере интеллектуальной собственности, пока еще невысокий потенциал финансирования. Отсутствие отечественной программы развития науки, являющейся не просто декларацией, а имевшей связь с конкретными инновационными проектами крупнейших корпораций страны является фактором, сдерживающим инновационное развитие экономики нашей страны.

В то же время, опыт ряда стран, преодолевших аналогичные проблемы в последние годы, указывает на возможные пути разрешения отечественных проблем. Например, успехи Индии и Ирландии по формированию экспортоориентированной отрасли информационных технологий были во многом связаны с рядом фискальных, экономических и административных мероприятий. К последним относятся: улучшение инвестиционного климата страны; механизм субсидий для стимулирования развития и науки и роста ее кадрового потенциала; разработка эффективных мер правовой защиты интеллектуальной собственности; привлечение крупных корпораций к разработке ключевых положений инновационной политики развития отрасли.

Интеграция экономики нашей страны в систему мирохозяйственных связей обусловлена ускоренным развитием инновационной сферы и отраслей экономики, базирующихся на информации и знаниях. Вместе с тем, практика стран ЕС показывает, что зрелая НИС является основной технологического лидерства страны. Российская НИС, которая до рыночных реформ являлась элементом планового хозяйства, сегодня находится на стадии адаптации к рыночным условиям. В стране действуют созданные за годы реформ государственные научные центры, продолжают исследования и

разработки ряд крупных компаний, увеличилось число инновационных предприятий в секторе МСП, растут масштабы и объемы венчурного финансирования (так, даже самые консервативные расчеты показывают увеличение российского венчурного рынка в 2007-2013 гг. более чем в четыре раза). Как следует из структуры национальных затрат на исследования и разработки, финансирование генерирования инновационной продукции теперь осуществляется кроме государства и предпринимательским сектором, и зарубежными потребителями результатов инновационной деятельности. Например, мы отмечаем, что в торговле технологиями с зарубежными странами (2014 г.) отмечается существенное превышение выплат по импорту (2,45 млрд. долл.) объемов экспортной выручки (1,28 млрд. долл.). 55% экспорта технологий приходится на инжиниринговые услуги, а доля патентных лицензий на изобретение в экспорте технологий составила лишь 2,1%. В структуре импорта технологий также преобладают инжиниринговые услуги (46,7%), а доля патентных лицензий уже выше (4,1%)³⁴.

Основным источником финансирования исследований и разработок в России остается бюджет: на его долю в 2013 г. приходилось 65,8% совокупных расходов на данные цели, при этом, например, в 2000 г. этот показатель составлял 53,7%, что свидетельствует о признании государством приоритета инновационного развития, однако также показывает слабую инновационную активность частного бизнеса. Доля организаций предпринимательского сектора в финансировании исследований и разработок в стране составила в 2013 г. лишь 17,2% (этот показатель в 2000-2013 гг. колебался около данной величины на уровне 16-19%)³⁵. Мы особо отмечаем, что предложенные и апробированные в течение последних лет инструменты повышения инновационной активности бизнеса (например, СЭЗ в виде технопарков, технополисов, инкубаторов бизнеса) не имеют должного эффекта (по крайней мере, в том виде, в каком эти инструменты институционально оформлены).

С точки зрения большой (в географическом отношении) многосубъектной экономики России необходимо использование и опыта регионального инновационного развития, тем более в международной теории и практике в данном аспекте был накоплен серьезный опыт. К наиболее ярким примерам НИС нового уклада следует отнести Австралию, Индию, Израиль, Ирландию, Китай, Сингапур, Южную Корею. К странам традиционных НИС относятся Великобритания, Германия, Норвегия, Финляндия, США, Япония и др.

Во всех указанных странах созданы специфические системы институционального обеспечения увеличения инновационного потенциала. Так, в США можно выделить высокий уровень патентования; интеграцию

³⁴ Подсчитано по: Россия в цифрах – 2015. Статистический сборник. – М.: Росстат, 2015. – С. 373.

³⁵ Подсчитано по: Там же. – С. 367.

науки, образования и производства; высокий уровень инновационной активности компаний; существенные инвестиции в исследования и разработки; наличие эффективной системы мотивации труда. В Германии большой вклад в инновационное развитие вносят корпорации автомобильной и фармацевтической промышленности, а кроме этого государство посредством налоговых льгот активно стимулирует инновационную деятельность. НИС Швеции воплощается в основном в нескольких крупных ТНК, которые действуют в сложившихся отраслях экономики и составляют ее основу. НИС Китая характеризуется перманентным наращиванием наукоемкой продукции в экспорте. В целом, опыт зарубежных стран показывает тесную взаимосвязь инновационного потенциала с экономико-географической спецификой, которая выражается в специфических конкурентных преимуществах конкретного региона.

В литературе выделяется ряд условий, которые способствуют развитию инновационного потенциала регионов: приход ТНК, предшествующий росту инновационной сферы экономики; рост государственных и частных расходов на исследования и разработки при сохранении их соотношения 30 к 70; встраивание регионов в мировые тренды (нано-, биотехнологии, космос, информационные технологии, роботостроение, автоматизация производства; специализация регионов на определенных технологиях; степень распространения новшеств; наличие необходимого кадрового потенциала (рост занятости в исследованиях и разработках, подготовка кадров по приоритетным направлениям инновационного развития, привлечение необходимых кадров высшей квалификации из-за рубежа); институциональная поддержка развития инновационного сектора экономики (создание инфраструктуры, правовой базы, мероприятий по поддержке инновационного предпринимательства, инвестиционные инструменты); увеличение мировых темпов роста инновационного потенциала.³⁶

Современное состояние инновационного потенциала в большинстве регионов нашей страны характеризуется: низким уровнем инновационной активности во многих отраслях; дисбалансом в развитии ключевых компонентов инновационного потенциала; качеством и количеством субъектов инновационной деятельности, не соответствующие уровню решаемых задач; недостатком финансирования инновационной деятельности³⁷.

В целом, можно выделить следующие *проблемы и факторы, ограничивающие развитие инновационного потенциала регионов*:

- новая волна технологических инноваций в мировой экономике, которая ускорит и усилит разрывы в техническом и технологическом

³⁶ Герасимов А.В. Развитие инновационного потенциала экономики регионов российской федерации (методология, механизмы и инструменты): Автореф. дисс. докт. экон. наук, 08.00.05. – М.: Институт проблем региональной экономики РАН, 2012. – С. 17-19.

³⁷ Герасимов А.В. Развитие экономической системы региона: от инновационного потенциала к модернизации. – М.: ИТК «Дашков и К», 2011.

уровнях между отечественными инновационными компаниями и их зарубежными конкурентами;

- возрастание конкуренции за кадры высшей квалификации в условиях их высокой мобильности;

- стабильно низкий (и даже снижающийся) уровень генераций научных знаний (утрата задела, созданного в предыдущие десятилетия; устаревание кадров; дезинтеграция с мировым рынком инноваций; пренебрежение нуждами и потребностями национальной экономики в отечественных исследованиях и разработках);

- фрагментарная инновационная инфраструктура и инструменты поддержки развития инновационных отраслей;

- дефицит новейшего оборудования и материалов для исследований и разработок;

- отсутствие положительного, стимулирующего воздействия системы налогообложения на инновационную деятельность;

- несовершенство правовой базы для развития инновационной деятельности;

- дефицит информации о потребностях региональных рынков в инновационной продукции;

- невысокие темпы структурных изменений и преобразований в региональной экономике;

- высокий уровень коррупции и бюрократии.

По мнению автора, недоиспользование инновационного потенциала регионов и отечественной экономики в целом, а также низкая инновационная активность бизнеса связаны, прежде всего, с тем, что на весьма низком уровне находится платежеспособный спрос на исследований и разработки и инновационную продукцию со стороны государства и частного бизнеса. Внедрение инноваций финансируется преимущественно за счет собственных средств компаний, доля которых в данных расходах составляет до четырех пятых. Лишь треть российских компаний считают инновации базовым условием повышения собственной конкурентоспособности, снижения себестоимости и улучшения качества продукции.

В настоящее время роль инноваций постоянно декларируется на всех уровнях, а инновационная политика государства в целом бессистемна и эпизодична. Вопреки многим заявлениям о вступлении национальной экономики в фазу роста, до сих пор наблюдается деградация наукоемких производств, снижение их доли в ВВП при остающемся повышенном внимании к развитию сырьевых отраслей и отраслей первого передела. В течение многих лет в инновационной сфере повторяются одни и те же проблемы: низкий уровень затрат на исследований и разработки в ВВП; преобладание государственного финансирования исследований над корпоративными; небольшая численность инновационно активных

компаний; высокие налоговые, транзакционные и административные издержки инновационных компаний; невысокая отдача сферы генерации знаний.

Государство должно выступать как спонсором, так и в качестве координатора размещения заказа на выполнение исследований и разработок. Для этого должны быть созданы специализированные фонды, которые выдавали бы безвозмездные субсидии и кредиты за счет бюджетных средств компаниям для финансирования исследований. Создание таких фондов в различных отраслях (медицина, энергетика, сельское хозяйство, охрана окружающей среды) будет способствовать приближению механизмов финансирования науки к рынку, а также децентрализовать принятие управленческих решений по финансированию разработок.

Считаем, что для повышения конкурентоспособности научно-исследовательской сферы России важное внимание должно быть отведено комплексу налоговых льгот, которые будут включать:

- освобождение от уплаты НДС всех операций государственных научных учреждений по приобретению материалов и оборудования для поддержания исследований и разработок, а также различных услуг (издательских, транспортных, связи);
- освобождение от уплаты налогов всех видов образовательной деятельности, осуществляемой государственными учреждениями науки;
- освобождение от налогообложения грантов, которые получают государственные научные учреждения;
- поощрения финансирования научных исследований со стороны внебюджетных фондов путем налоговых льгот.

Также, в целях сохранения научной сферы высокого качества необходимы первоклассные потребители услуг науки на внутреннем рынке, которыми могли бы стать крупнейшие корпорации («Газпром», «Роснефть», «Лукойл», «РЖД» и т.д.).

Кроме того, в законодательстве страны необходимо точно и юридически четко обосновать (а в некоторых случаях – впервые ввести) такие понятие, как «исследования и разработки», «технологии», «инновации» (даже с учетом положений закона № 254-ФЗ), поскольку неверная интерпретация данных понятий позволяет неверно разрабатывать и толковать новые подходы к инновационному развитию экономики.

По целому ряду показателей инновационного развития в России нет надежной статистики и первоисточников данных, не отработана методология оценки научных ресурсов, что обуславливает необходимость дополнительных исследований для получения статистики инновационного развития в соответствии со стандартами ЕС. Так, по двум разделам методологии, применяемой в ЕС («Создание знаний» и «Человеческие ресурсы»), в российской статистике есть почти полная информация, и именно по показателям этих разделов Россия имеет относительно высокие

позиции. В то же время, источники для расчета показателей по двум другим разделам наименее разработаны. Например, в разделе «Передача и применение знаний» в нашей стране можно рассчитать только два показателя из четырех, а в разделе «Финансирование инноваций, инновационное производство и рынок» можно рассчитать два показателя из семи (доля добавленной стоимости отраслей высокотехнологичного сектора в совокупной добавленной стоимости в промышленности, и долю высокотехнологичной продукции в экспорте). Оставшиеся показатели в нашей стране носят вероятностный характер, поскольку для их расчета необходимы данные, получаемые как от частного бизнеса, так и от государственной статистики.

В целом мы отмечаем пока еще кризисное состояние сферы исследований и разработок в России. В инновационной сфере России в ближайшие годы необходимо осуществление мероприятий по следующим направлениям: наращивание финансирования фундаментальных исследований и приоритетных направлений инновационной сферы, реализуемых на основе государственного программирования; формирование благоприятной бизнес-среды, в частности, за счет стабильной налоговой и правовой системы, уменьшении роли государства, повышении открытости для иностранных инвестиций в инновационную сферу, повышения инвестиционной привлекательности высокотехнологичных отраслей экономики; стимулирование развития конкуренции среди инновационных компаний; перераспределение средств бюджета в сторону повышения доли средств, которая распределяется на конкурсной основе; устранение ряда барьеров (таможенных, налоговых), ограничивающих рост инновационной активности; радикальная модернизация информационного обеспечения, в том числе на основе механизмов ГЧП (государственно-частного партнерства); плавный переход к контрактной системе найма работников инновационной сферы; вовлечение в хозяйственный оборот прав на результаты инновационной деятельности, которые созданы при финансовой поддержке государства; реструктуризация ряда отраслевых НИИ в инжиниринговые компании с акцентом на развитие в них финансовой, коммерческой и маркетинговой структур; углубление интеграции образования и науки для повышения качества подготовки кадров для высокотехнологичных направлений (также это направление обусловлено тем, что в развитых странах с постиндустриальной экономикой именно прикладные разработки, осуществляемые в университетах, в дальнейшем становятся объектам рынка интеллектуальной собственности; поэтому необходимо создание офисов по трансферу технологий при вузах, которые будут заниматься финансовой поддержкой патентования, планированием продвижения продукции, вопросами коммерциализации технологий).

Содержание и характер инновационной политики страны в перспективе будет модифицироваться под воздействием; динамики

рыночного спроса на нововведения; мер, принимаемых в отношении формирования эффективного механизма коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности; изменений в налоговой политики государства в части их стимулирующего воздействия на рост спроса на научные исследования и разработки; медленного, но все же наблюдающегося улучшения инфраструктуры инноваций в нашей стране; постепенной диверсификации инструментария финансирования инновационных проектов с высокими рисками (появление различного рода новых субъектов финансирования этих проектов – бизнес-ангелов, венчурных фондов разных форм собственности, фондов прямых инвестиций и т.д.); наблюдающимися сдвигами в качественной структуре подготовки высококвалифицированных специалистов в области специализированных направлений инновационного развития (например, в области венчурного финансирования).

В целом, изменения в инновационном развитии и инновационной политике в перспективе будут зависеть от целого комплекса факторов. В частности, для отрасли информационных технологий, играющей определяющее значение для инновационной экономики, перспективы развития определяются следующими факторами, большинство из которых характерно и для НИС в целом:

Использованные источники:

1. Герасимов А.В. Развитие экономической системы региона: от инновационного потенциала к модернизации. – М.: ИТК «Дашков и К», 2011.
2. Инновационная стратегия развития России в условиях усиления международной конкуренции. Монография; [под ред. Л.А. Толстолесовой]. – Новосибирск: Изд-во СибАк, 2013.
3. Кириллов В.Н., Смирнов Е.Н. Приоритеты инновационной модернизации экономики России с позиций использования опыта Европейского союза // Экономические науки. – 2015. – № 8 (129). – С. 118-122.
4. Проблемы формирования российской инновационной системы и развитие конкурентоспособных предприятий / колл. монография. – Новосибирск: ИЭОПП СО РАН. 2009.
5. Прогноз научно-технологического развития Российской Федерации на период до 2030 года. – М.: Минобрнауки РФ, декабрь 2013 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://government.ru/media/files/41d4b737638b91da2184.pdf>
6. Россия в цифрах – 2015. Стат. сборник. – М.: Росстат, 2015.
7. Смирнов Е.Н. Противоречия глобального экономического роста, или: еще раз об эффективности моделей социально-экономического развития // ЭКО. – 2015. – № 4. – С. 93-104.
8. Knowledge Economy Index (KEI) 2012 Rankings [Electronic resource]. – Mode of access: <http://siteresources.worldbank.org/INTUNIKAM/Resources/2012.pdf>

9. Science Technology and Industry Outlook 2014: Country Profiles - Comparative performance of national innovation systems - Raw data (Panel 1) [Electronic resource]. – Mode of access: http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=MSTI_PUB.
10. The Global Competitiveness Report 2014-2015 / ed. K. Schwab. – WEF, 2014. – P. 13-14.

Клименко Т.Н.
преподаватель
ГАОУ СТО КО ЮТАиС
Россия, г. Юрга

ДИНАМИКА РАЗВИТИЯ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация: В статье исследуются основные показатели рынка ипотечного кредитования в Кемеровской области за 2010 -2014 гг. В результате исследования выявлена рецессия рынка ипотеки, а также рост цен на вторичном рынке жилья, снижение доли молодых семей, оформивших ипотеку, падение уровня среднедушевых доходов.

Ключевые слова: ипотечное кредитование, процентная ставка, недвижимост, первичный рынок жилья, вторичный рынок жилья, национальный проект.

Наиболее распространенным механизмом развития рынка жилья является ипотечное кредитование, но рост объема ипотечных кредитов зависит от огромного количества факторов, таких как платежеспособность населения, процентная ставка и уровень прозрачности доходов россиян.

Ипотечное кредитование является инструментом обеспечения экономического роста в стране, в первую очередь за счет создания рынка недвижимости – основного актива государства. Нужно также отметить, что одновременно с увеличением объемов ипотечного кредитования растет и рынок строительства, таким образом развитие ипотеки – приоритетное направление в социально-экономической политике.

В 2014 году экономика России находилась под воздействием целого комплекса негативных внешних факторов: санкций и снижения цен на нефть, что привело к девальвации курса рубля и росту ставок на финансовых рынках. Банки были вынуждены повышать ставки и по депозитам, и по кредитам.

В 2015 году в России была внедрена программа ипотеки с государственной поддержкой, которая должна не только стимулировать строительство доступного жилья, но и помогать гражданам в решении жилищных вопросов. Программу возглавил самый крупный банк – Сбербанк РФ. Процентная ставка от 11, 9% явилась наиболее приемлемой в условиях

сложнейшей экономической ситуации в стране.

Эксперты рынка подвели итоги 3 квартала 2015 года на рынке ипотечного кредитования: в третьем квартале можно говорить о фиксации рынка в определенной точке: падение остановлено, но сил для бурного роста пока еще нет. В августе ЦБ в очередной раз понизил значение ключевой ставки, текущий показатель равен 11%. За 9 месяцев 2015 года наблюдается пятое понижение ставки, а за счет запущенной весной программы государственной поддержки ипотеки на приобретение квартир в новостройках, ипотечный рынок удалось удержать на плаву, даже с учетом глубокого проседания сделок на вторичном рынке [6].

В период 2010 – 2013 гг. в России наблюдается значительный рост ввода жилой недвижимости [2]. Однако в Кемеровской области динамика не столь выражена (таблица 1).

Таблица 1 - Динамика ввода жилой недвижимости за 2010 – 2014 гг по Кемеровской области[5].

Год	Ввод жилья, тыс. кв. м.	Изменение	
		Тыс. кв. м.	%
2010	1003	-	-
2011	1083	80,00	7,98
2012	1087	4,00	0,37
2013	1091	4,00	0,37
2014	1099	8,00	0,73

В 2010 году в Кемеровской области было введено 1003 тыс. кв. м., а в 2012 году ввод жилья составил 10087 тыс. кв. м. В 2013 году он увеличивается всего на 0,37%. Значительный прирост ввода жилой недвижимости был в 2011 году, с тех пор темпы ввода снизились. В 2014 году прирост увеличился с 0,37% до 0,73%, но уже в 2015 году за первые три квартала ввод недвижимости составил 421 тыс. кв.м., что показывает отставание данного сектора в развитии.

В таблице 2 рассмотрена динамика обеспеченности населения Кемеровской области жильем за 2011-2014 гг.

Таблица 2 - Динамика обеспеченности населения Кемеровской области жильем, за 2010 – 2012 гг. [5].

Год	Обеспеченность населения жильем, кв. м/чел.	Изменение	
		кв. м/чел.	%
2010	22,0	-	-
2011	22,4	0,4	1,8
2012	22,7	0,3	1,3

Динамика обеспеченности населения Кемеровской области жильем снижается, что свидетельствует о необходимости развивать жилищные программы, адаптировав их к местному рынку покупателей жилья. Так как за 2013-2014 гг. данные не предоставлены, то возможно обращение к другому показателю - коэффициенту доступности жилья (КДЖ), который

представлен в таблице 3.

Таблица 3 – Показатель «коэффициент доступности жилья» в 2011-2014 гг. в Кемеровской области

Показатель	2011	2012	2013	2014
Среднегодовой КДЖ, лет	3,18	3,14	3,04	3,05

По результатам таблицы можно сделать вывод, что в 2013 году показатель достиг своего наименьшего значения, а в 2014 г. увеличился на 0,33%.

Для объективизации необходимо сравнить цены на первичном и вторичном рынке жилья области за 1 м².

Таблица 4 - Динамика средних цен в Кемеровской области на первичном рынке жилья за 2010 – 2014 гг. [3]

Год	Средняя цена, руб. за 1 кв. м	Изменение	
		Руб.	%
2010	35641		
2011	36219	578	1,62
2012	39091	2872	7,93
2013	39588	497	1,27
2014	38721	-867	-2,19

Таким образом, в Кемеровской области средняя цена на первичном рынке жилья поднялась в 2011 году, а с 2012 года наблюдается устойчивая тенденция к снижению цен. Вероятно, это связано с недоступностью ипотечного кредитования определенными социальными слоями населения, таким образом, первичное жилье (более дорогое) становится все менее востребованным.

В 2015 году на конец II квартала цена на первичном рынке 39 792 руб. за за 1 м², что незначительно выше, чем итоговый показатель за 2014 г.

Таблица 5 - Динамика средних цен в Кемеровской области на вторичном рынке жилья за 2010 – 2013гг. [3]

Год	Средняя цена, руб. за 1 кв. м	Изменение	
		Руб.	%
2010	36411	-	-
2011	34609	-1802	-4,95
2012	39601	4992	14,42
2013	40953	1352	3,41
2014	41987	1034	2,52

Таким образом, в целом за исследуемый период наблюдается снижение цен на рынке жилья в 2011 году по сравнению с 2010 годом и их рост в 2012 году, незначительные изменения в 2013 и 2014 году. Однако, если по России на первичном рынке жилья цены превысили уровень 2010 года, и на вторичном его еще не достигли [2], то в Кемеровской области, наоборот, на вторичном рынке жилья цены растут и уже превысили уровень

2010 года, а первичный рынок сохраняет тенденцию к падению цен.

По состоянию на II квартал средняя стоимость квадратного метра жилья в квартире на вторичном рынке составила 42 467 руб. за 1 м², что значительно выше аналогичной цены на первичном рынке жилья (на 2675 руб. или 6,7%)

В таблице 6 представлена динамика среднедушевых доходов населения в Российской Федерации в период за 2010 – 2013 годы [4].

Таблица 6 - Динамика среднедушевых доходов населения в Кемеровской области за 2010 – 2013 гг. [3]

Год	Доход, руб. в мес.	Изменение	
		Руб.	%
2010	15341		
2011	16666	1325	8,64
2012	18511	1845	11,07
2013	19697	1186	6,41

В Кемеровской области рост среднедушевых доходов наблюдается в 2012 году – 11,07%, но в 2013 году – падение на 1186 руб. или 6,4%.

Падение среднедушевого дохода в Кемеровской области в 2012 на 11,07% согласуется с падением цен на жилье первичного рынка 2013 г. и их роста на вторичном рынке жилья в 2012-2013 гг. Таким образом, можем сделать вывод, что среднедушевой доход является фактором, формирующим спрос на жилье.

В таблице 7 приведем общие показатели по состоянию ипотечного кредитования в Кемеровской области за период 2010 -2014 гг.

В Кемеровской области в 2013 году было выдано всего на 2 529 шт. ипотечных кредитов больше, чем в 2012 году. Падение количества выданных ипотечных кредитов именно в 2013 году согласуется с общими тенденциями на рынке недвижимости Кемеровской области.

Таблица 7 – Общие показатели ипотечного кредитования в Кемеровской области [5]

Показатель\Период	2010	2011	2012	2013	2014
Объем выданных ипотечных кредитов в рублях, накопленным итогом с начала года, по данным ЦБ РФ, млн руб.	4 653	9 014	16 374	21 860	29370
Количество выданных ипотечных кредитов, накопленным итогом с начала года, по данным ЦБ РФ, шт.	4 688	8 976	14 374	16 903	19250
Средневзвешенная процентная ставка по кредитам, выданным в рублях, накопленным итогом с начала года, по данным ЦБ РФ, %	13,6	11,9	12,3	12,5	12,3

Таблица 8 – Темпы роста по показателям ипотечного кредитования в Кемеровской области

Показатель	Темп роста			
	2011/2010	2012/2011	2013/2012	2014/2013
Объем выданных ипотечных кредитов в рублях, накопленным итогом с начала года, по данным ЦБ РФ, млн руб.	193,72	181,65	133,50	134,35
Количество выданных ипотечных кредитов, накопленным итогом с начала года, по данным ЦБ РФ, шт.	191,47	160,14	117,59	113,89

Как мы видим, объем выданных ипотечных кредитов в млн. руб. непрерывно растет, хотя в 2013 году прирост составляет всего 5 486 млн.руб. (для сравнения, в 2012 году этот прирост был равен 7 360 млн. руб. и в 2014 составил 7510 млн.руб.), а количество выданных ипотечных кредитов в 2013 году растет меньшими темпами (всего на 17,6% и на 13,9% - в 2014 г., в то время, как в 2012 году тем роста ставил 60%). Средневзвешенная ставка в 2013 году на 0,1% больше общероссийской, а в 2014 г. – на 0,2% меньше общероссийской. Таким образом, можем сделать вывод, что в 2013 году рынок как жилья, так и ипотечного кредитования Кемеровской области значительно снизил темпы роста и, хотя отвечает в целом общероссийским тенденциям, тем не менее, можно диагностировать застой и тенденцию к падению.

В Кемеровской области реализация приоритетного национального проекта «Доступное и комфортное жилье – гражданам России» представлена в таблице 9 [7].

Таблица 9 – Объем освоения национального проекта в Кемеровской области, млн. руб.

	2011	2012	2013	2014	2015
Плановое	9 760	10 375	11 560	25 201	17 798
Фактическое	9 945	17 040	21 370	26 155	9 973

В таблице 10 представлена динамика количества заключенных договоров, демонстрирующая снижение выданных ипотечных кредитов ОАО «АИЖК КО» и резкое уменьшение договоров с молодыми семьями (таблица 10) [8].

Таблица 10 – Заключено договоров по ипотечному кредитованию в Кемеровской области, шт.

	2011	2012	2013	2014	2015
ОАО «АИЖК КО»	1 239	1 381	868	947	458
в том числе с молодыми семьями	636	719	420	408	191

Банки России	8 942	15 150	15 633	17 490	7 455

Таким образом, с 2013 года рынок ипотечного кредитования в Кемеровской области находится в состоянии рецессии, и дальнейшее его развитие зависит не только от снижения ставки, но и увеличения среднедушевых доходов населения.

Использованные источники:

1. Собрание законодательства РФ. 2012. № 19. Ст. 2337. Указ Президента РФ от 07.05.2012г. № 600 «О мерах по обеспечению граждан Российской Федерации доступным и комфортным жильем и повышению качества жилищно-коммунальных услуг».
2. Добрычева И. В., Холопова Л. А. Оценка динамики рынка ипотечного кредитования Российской Федерации за 2011-2014 гг. // Концепт. – 2015. – № 04 (апрель). [сайт]. –URL: <http://e-koncept.ru/2015/15124.htm>.
3. Федеральная служба государственной статистики [сайт]. –URL: <http://www.fedstat.ru>
4. Федеральная служба государственной статистики [сайт]. –URL: <http://www.gks.ru>
5. Агентство по ипотечному жилищному кредитованию [сайт]. –URL: <http://ahml.ru/>
6. Итоги 3 квартала 2015 года на рынке ипотеки[сайт]. –URL: <http://www.kvmeter.ru/mortgage/7973750.html>
7. [Электронный ресурс]: URL: Режим доступа: http://dsko.ru/index.php?option=com_content&task=view&id=1141&Itemid=0
8. [Электронный ресурс]: URL: Режим доступа: <http://www.ako.ru/PRIORITET/gilie.pdf>

Климук В.В.

ст.преподаватель

Барановичский государственный университет

Белоруссия, г. Барановичи

Чернова О.А., д.э.н.

профессор

Южный федеральный университет

Россия, г. Ростов н/Д

ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ УРОВНЯ МАТЕРИАЛОЕМКОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ: ДИНАМИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

В статье предложен у инструментарий оценки факторов изменения материалоемкости промышленного предприятия, позволяющий учитывать её динамическую составляющую. Данный инструментарий позволяет прогнозировать уровень материалоемкости на основе использования новых индикаторов – коэффициентов замещения и коэффициента динамического

сопоставления. Апробация разработанного инструментария выполнена на основе промышленных предприятий Беларуси и России.

Ключевые слова: материалоемкость, экономический рост, факторный анализ, промышленное предприятие.

In the article the instruments of assessment of the factors of change in the material intensity of industrial enterprises, allowing to consider its dynamic component. This tool allows you to predict the level of material consumption through the use of new indicators: replacement rates and the coefficient of dynamic mappings. Approbation of the developed tools is made on the basis of industrial enterprises of Belarus and Russia.

Keywords: consumption, economic growth, factor analysis, industrial enterprise.

Одной из важнейших задач повышения эффективности деятельности промышленного предприятия является снижение уровня его материалоемкости. Управление данным процессом предполагает использование инструментария, позволяющего дать адекватную оценку влияния факторов, определяющих уровень материалоемкости производственной деятельности, причем не только в статическом, но и в динамическом аспектах. Материальные ресурсы являются наиболее весомыми в структуре себестоимости продукции, поэтому снижение уровня материалоемкости непосредственно определяет показатели эффективности деятельности предприятия.

Как правило, для оценки влияния факторов, определяющих уровень материалоемкости промышленного предприятия, применяют корреляционный анализ [1-4]. При всех достоинствах данного метода, его основным недостатком является то, что она не позволяет определить конкретное количественное значение динамики варьирования зависимого показателя от изменения факторов, учитывать их совместное воздействие, а также скорость динамики по выбранной системе показателей.

По нашему мнению, решение данной задачи представляется возможным посредством введения ряда новых показателей учета таких показателей – коэффициента замещения (одно- и многокомпонентного), коэффициента динамического сопоставления, которые также позволят осуществить прогнозирование изменения уровня материалоемкости.

Для расчета коэффициента замещения (однокомпонентного) ($K_{зам.о-ф}$) предложена следующая формула:

$$K_{зам.о-ф} = \sqrt[3]{\sum_i^j \frac{(TI_y - 1)^3}{(TI_x - 1)^3}} / n, \quad (1)$$

где $K_{зам}$ – однокомпонентный коэффициент замещения;

TI_y – темп изменения зависимого показателя;

$ТИх$ – темп изменения зависимого показателя x ;

i – первый порядковый темп изменения;

j – последний порядковый темп изменения;

n – количество расчетных темпов изменения.

Для многокомпонентного коэффициента замещения ($K_{зам.м-ф}$) используется производная от формулы (1):

$$K_{зам.м-ф} = \sqrt[3]{\sum_k^m \frac{K_{зам.f}^3}{N}} \quad (2)$$

где $K_{зам.м-ф}$ – многокомпонентный коэффициент замещения;

$K_{зам.f}$ – коэффициент замещения фактора f ;

N – количество исследуемых факторов;

k – первый фактор в изучаемой модели;

m – последний фактор в изучаемой модели.

С помощью данного коэффициента мы получаем величину процентного изменения основного показателя от усредненного суммарного воздействия включенных в модель факторов.

Для того, чтобы сопоставить исследуемые показатели по степени динамического развития ($K_{д.с.}$), предложена формула:

$$K_{д.с.} = \frac{1}{K_{зам}} \quad (3)$$

где $K_{д.с.}$ – коэффициент динамического сопоставления.

Положительная величина данного коэффициента характеризует наличие прямой зависимости, отрицательная – обратной зависимости. Распределение полученных коэффициентов по уровню схожести предложено определять по следующей схеме:

1) высокая схожесть ($K_{д.с.} = 0,909; 1,25$ при увеличении зависимого показателя в 1,1 (то есть прирост составляет 10%); 0,8 (то есть уменьшение составляет 20%) раза соответственно);

2) умеренная схожесть ($K_{д.с.} = 0,769...0,909; 1,25...1,428$ при увеличении зависимого показателя в 1,1...1,3; 0,5...0,8 раза соответственно);

3) слабая схожесть ($K_{д.с.} = \text{до } 0,769; \text{ выше } 1,428$ при увеличении зависимого показателя в 1,3 и более; до 0,5 раза соответственно).

Таким образом, с помощью *коэффициента замещения* получаем величину изменения основного показателя y (в %) от изменения причинно-следственного фактора x на 1%. А с помощью *коэффициента динамического сопоставления* определяем величину приближения (отклонения) исследуемого показателя и воздействующих факторов.

Для демонстрации действенности представленного инструментария проведена его апробация на примере промышленных предприятий: ОАО «Барановичский комбинат ЖБК» (Брестская область, Республика Беларусь) и ЗАО «Завод ЖБИ-2» (Калининградская область, Российская Федерация),

что позволило получить результативные данные о количественной взаимосвязи и взаимовлияния материалоемкости и анализируемых факторов (оборачиваемости, зарплатоотдачи, износа оборудования, темпов их изменения). Для оценки взаимовлияния материалоемкости (МЕ) определены следующие показатели: оборачиваемость средств (ОБС), зарплатоотдача (ЗПО), износ оборудования (ИЗО). Исходные данные для расчётов темпов изменения исследуемых показателей (ТИ) представлены в таблице 1.

Таблица 1.

Количественная оценка взаимовлияния материалоемкости и системы аналитических показателей

Год \ Показатель	ОБС	МЕ	ЗПО	ИЗО	ТИ ОБС	ТИ МЕ	ТИ ЗПО	ТИ ИЗО
<i>ОАО «Барановичский комбинат ЖБК»</i>								
2008	10,606	0,53	2,523	0,552	-	-	-	-
2009	12,095	0,539	2,447	0,54	1,140	1,017	0,970	0,978
2010	17,974	0,525	2,846	0,525	1,486	0,974	1,163	0,972
2011	7,074	0,526	2,78	0,533	0,394	1,002	0,977	1,015
2012	6,877	0,575	2,63	0,563	0,972	1,093	0,946	1,056
2013	5,71	0,611	1,733	0,571	0,830	1,063	0,659	1,014
2014	5,928	0,605	1,592	0,557	1,038	0,990	0,919	0,975
Усредненная величина:					0,977	1,023	0,939	1,002
<i>ЗАО «Завод ЖБИ-2»</i>								
2008	6,287	541	1,497	0,505	-	-	-	-
2009	5,745	550	1,416	0,478	0,914	1,017	0,946	0,947
2010	5,055	563	1,33	0,495	0,880	1,024	0,939	1,036
2011	5,477	577	1,303	0,556	1,083	1,025	0,980	1,123
2012	5,83	584	1,258	0,563	1,064	1,012	0,965	1,013
2013	6,187	599	1,249	0,571	1,061	1,026	0,993	1,014
2014	6,003	615	1,235	0,588	0,97	1,027	0,989	1,03
Усредненная величина:					0,995 5	1,021 6	0,968 7	1,027

В результате расчета показателей оборачиваемости, зарплатоотдачи, уровня износа оборудования получены следующие результаты, представленные в таблице 2.

Таблица 2

Определение относительных и степенных значений аналитических показателей для расчета коэффициента замещения

Год \ Показатель	Прирост (уменьшение) относительное				Возведение показателя в степень 3			
	ОБС	МЕ	ЗПО	ИЗО	ОБС	МЕ	ЗПО	ИЗО
<i>ОАО «Барановичский комбинат ЖБК»</i>								
2009	0,140392	0,016981	-0,03012	-0,02174	0,00277	0,00000	0,00003	0,00001
2010	0,486069	-0,02597	0,163057	-0,02778	0,11484	0,00002	0,00434	0,00002
2011	-0,60643	0,001905	-0,02319	0,015238	-	0,00000	0,00001	0,00000
2012	-0,02785	0,093156	-0,05396	0,056285	0,00002	0,00081	0,00016	0,00018

2013	-0,1697	0,062609	-0,34106	0,01421	-	0,00489	0,00025	-	0,03967	0,00000
2014	0,038179	-0,00982	-0,08136	-0,02452	0,00006	0,00000	0,00000	-	0,00054	-
Усредненная величина:					-	0,01838	0,00017	-	0,00601	0,00002
<i>ЗАО «Завод ЖБИ-2»</i>										
2009	-0,08621	0,016636	-0,05411	-0,05347	-	0,00064	0,00000	-	0,00016	-
2010	-0,1201	0,023636	-0,06073	0,035565	-	0,00173	0,00001	-	0,00022	-
2011	0,083482	0,024867	-0,0203	0,123232	0,00058	0,00002	0,00002	-	0,00001	0,00187
2012	0,064451	0,012132	-0,03454	0,01259	0,00027	0,00000	0,00000	-	0,00004	0,00000
2013	0,061235	0,025685	-0,00715	0,01421	0,00023	0,00002	0,00002	-	0,00000	0,00000
2014	-0,02974	0,026711	-0,01121	0,029772	-	0,00003	0,00002	-	0,00000	0,00003
Усредненная величина:					-	0,00022	0,00001	-	0,00007	0,00030

Далее рассчитаем коэффициенты замещения и динамического развития по предприятиям (табл. 3).

Таблица 3

Коэффициенты замещения и динамического развития по материалоемкости для исследуемых предприятий

Предприятие	Однокомпонентный коэффициент замещения МЕ относительно			Многокомпонентный коэффициент замещения (интегральный)
	ОБС	ЗПО	ИЗО	
Барановичский комбинат	- 4,7326	- 3,261	0,5103	- 3,6094
Калининградский завод	- 2,6497	- 1,8283	2,4965	- 1,4505
	Однокомпонентный коэффициент динамического развития			Многокомпонентный коэффициент динамического развития
	ОБС	ЗПО	ИЗО	
Барановичский комбинат	-0,2113	-0,3066	1,9595	-0,2774
Калининградский завод	-0,3774	-0,5469	0,4006	-0,6894

Результаты расчетов показали, что при увеличении материалоемкости на 1% происходит снижение оборачиваемости на 4,73% и 2,65%, зарплатоотдачи на 3,26% и 1,83% и рост износа оборудования на 0,51% и 2,5% по Барановичскому комбинату и Калининградскому заводу соответственно.

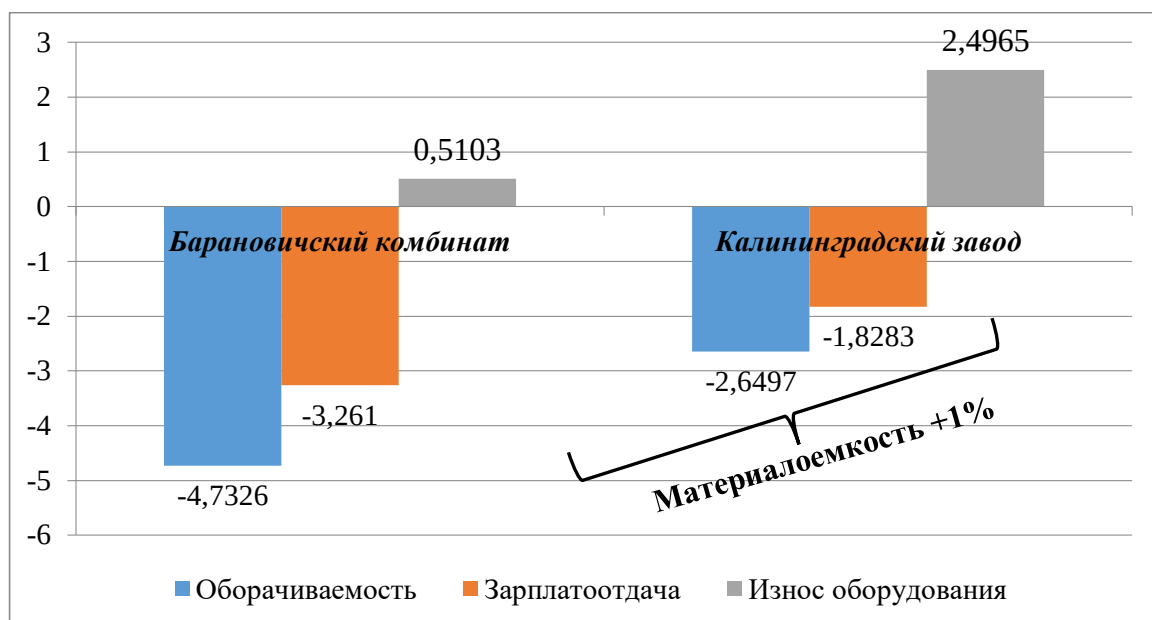


Рисунок 1 – Взаимовлияние материалоемкости и исследуемых факторов, в %

Полученная положительная по оборачиваемости и зарплатоотдаче и отрицательная по износу связь обосновывает логику инструментов оценки, заключающуюся в повышении отдачи данных факторов при снижении материалоемкости на 1%.

Так, предложенные показатели позволяют отразить влияние факторных признаков на динамику материалоемкости (и наоборот – что отражает возможность анализа экономического роста или спада развития промышленного предприятия). В данной работе под общей категорией «экономический рост» понимается вектор положительной динамики оборачиваемости средств, зарплатоотдачи и тенденция сокращения уровня износа оборудования (соответственно и по темпам изменения данных показателей).

Для прогнозирования величины материалоемкости (или определения изменения аналитических показателей от изменения материалоемкости на 1%) необходимо выполнить произведение коэффициента замещения по исследуемому фактору на желаемый уровень планового сокращения (или увеличения) материалоемкости продукции.

Результаты апробации модели позволяют сделать вывод о том, что промышленным предприятиям необходимо:

- обеспечить заранее спланированный алгоритм закупки партии материальных ресурсов с минимальными затратами;
- обеспечить полное задействование имеющихся средств производства с целью повышения полезного их использования;
- создать привлекательные условия труда для повышения производительности темпами выше, чем заработной платы с целью расширения производства;

— осуществлять планомерно оценку, анализ, нормирование использования ресурсов с целью выявления резервов для экономического развития.

Новизна предложенной методики оценки и анализ динамического сопоставления исследуемых показателей заключается в использовании новых показателей, а именно коэффициента замещения (одно- и многокомпонентного) и коэффициента динамического сопоставления позволяющих определить количественную оценку степени изменения материалоемкости в результате динамики исследуемых факторов (отдельно или комплексно воздействующих).

Предложенная методика оценки и анализ динамического сопоставления исследуемых показателей отражают, на основе апробации по статистическим данным промышленного предприятия, научную новизну, заключающуюся в новом подходе (на основе коэффициентов изменения показателей, отражения вектора развития, определения степени схожести) к определению и прогнозированию исследуемого показателя, состояния на промышленном предприятии.

Полученные результаты апробации позволяют получить количественную оценку воздействия отдачи инвестированных в производство средств, средств на оплату труда на сокращение уровня материалоемкости, что обеспечивает возможность разработки предприятиям стратегической и тактической политики развития.

Использованные источники:

1. Захаров С.О., Руденко А.А. Методология стратегического планирования, учета и анализа материальных ресурсов // Вестник Самарского экономического университета. – 2007. – № 1 (27). – С.43-47.
2. Лукьянова, Н.Ю. Роль статистического и экономико-математического моделирования в прикладных научных исследованиях / Н.Ю. Лукьянова, С.Э. Солдатова // Вестник Балтийского федерального университета им. И. Канта. – 2014.– №3. – С. 73-79.
3. Матвеева Л.Г. Стефанков И.О. Стратегический подход к развитию промышленных предприятий в условиях экономических санкций // Terra Economicus. – 2014. – Т. 12. – № 2-2. – С. 26-29.
4. Семашкина З.Н. Материалоемкость производства: содержание и эволюция понятия / З.Н. Семашкина // Интернет-журнал «Науковедение». – Выпуск 4 (23), 2014. – Идентификационный номер статьи в журнале 43EVN414. – С. 1-21.

Кожин В.В.
магистрант VI курса
направление подготовки: Менеджмент
Матюнина М.В., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра менеджмента
Институт экономики и управления
ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»
Гуманитарно-педагогическая Академия
Россия, г. Ялта

**ОБЕСПЕЧЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ
КРЫМСКОГО ПОЛУОСТРОВА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ.
ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ**

***Аннотация.** Статья посвящена проблеме конкурентоспособности Крымского полуострова в современных экономических условиях в рамках экологического аспекта региона. В ней рассматривается сложившаяся ситуация экологических и экономических взаимоотношений внутри полуострова и их влияние на сферу рынка туристских услуг. На базе исследования статистических показателей изменения динамики экологических факторов Республики Крым, предлагается разработанная концепция сохранения окружающей среды и сбалансированного природопользования полуострова, как развивающегося курортного региона Федерального значения. В концепции представлены основные положения, позволяющие добиться баланса между экологическими факторами и ресурсами региона, а также его экономическим эффектом.*

***Ключевые слова:** экология, экономика, концепция, сбалансированное природопользование, охрана окружающей среды, Крым, курортно-рекреационный, регион, развитие, мероприятие, потенциал, конкурентоспособность.*

***Annotation.** The article deals with the problem of competitiveness of the Crimean peninsula in the current economic conditions in the framework of the environmental dimension of the region. It examines the current situation of environmental and economic relationships within the peninsula and their impact on the World Tourism Market. On the basis of the study of statistical changes the dynamics of environmental factors of Republic of Crimea, proposes to develop the concept of environmental protection and balanced use of natural resources of the Peninsula, as a developing resort region of federal significance. The concept will ensure a balance between environmental factors and resources of the region and its economic effect.*

***Keywords:** ecology, economy, concept, the balanced use of natural resources, environmental protection, Crimea, resort and recreation, region, development, event, potential competitiveness.*

Постановка проблемы. В современных условиях экономических и политических отношений, проблема конкурентоспособности Крымского полуострова, как курортно-рекреационного региона встала достаточно остро. Необходимо определить пути решения данной проблемы и разработать план мероприятий по повышению конкурентоспособности (сформировать в виде концепции развития региона), при этом обязательно учитывать его уникальные природные особенности.

Анализ последних исследований и публикаций. Изучением конкурентоспособности Крымского полуострова, как курортно-рекреационной зоны занимались такие учёные, как: А. Александрова, Ю. Волков, Н. Багров, М. Ильясова, А. Лебедева, А. Слепокуров.

Цель статьи. Рассмотреть имеющиеся возможности реализации мероприятий по повышению конкурентоспособности полуострова в сложившихся политико-экономических отношениях. Представить концепцию развития региона, в соответствии с его курортно-рекреационными преимуществами и природными условиями. Минимизировать отрицательное воздействие на окружающую среду.

За прошедшие десятилетия наблюдалось резкое увеличение в мировой научной литературе числа публикаций, посвященных проблемам геоэкологии и ландшафтной сферы Земли в привязке к конкретной местности и, особенно, моделирования данных процессов по отношению к окружающей среде в условиях курортной деятельности. Это было обусловлено рядом причин, важнейшая из которых – необходимость прогнозирования состояния среды обитания в связи с глобальными изменениями и возрастающим воздействием хозяйственной деятельности человека. В данное время необходимо, опираясь на труды отечественных учёных геоэкологов и инженеров, создать концепцию повышения конкурентоспособности полуострова, основанную на грамотном использовании природных ресурсов Южного Берега Крыма, спрогнозировать и предотвратить неблагоприятное влияние на окружающую среду. В виду быстро развивающейся экономики и возросшего антропогенного фактора данная концепция особенно **актуальна** для региона.

На сегодняшний день «Концепция развития Крыма до 2020 года» предусматривает финансовые вложения на уровне почти 1 трлн. рублей, из которых 95% — средства федерального бюджета РФ[10]. Ее выполнение должно позволить увеличить валовый региональный продукт и уровень зарплат в Крыму в 5 раз за семь лет. На самодостаточность и бездотационность регион должен выйти не позднее 2017 года.

Полагается, что реализация ФЦП позволит приблизить уровень доходов населения полуострова к среднероссийскому уровню, повысить налоговую базу муниципальных бюджетов и сократить их уровень дотирования. В концепции ставится задача увеличить доходы

консолидированных бюджетов на душу населения к 2020 году в 3 раза, а также повысить общий объем инвестиций в основной капитал на душу населения — в 3,7 раза.

Однако данная концепция лишь отчасти учитывает проблему охраны окружающей среды и разработку грамотного природопользования в условиях устойчивого развития региона и его курортного потенциала. Менеджерам в сфере гостиничного туризма необходимо помнить, что грамотная эксплуатация природных ресурсов способствует сохранению туристской привлекательности региона[4,3]. Опираясь на новейшие изменения в экономическом плане, назревшая проблема эксплуатации земельных ресурсов Крыма требует конкретизации и выработки новой концепции по повышению конкурентоспособности региона без ущерба для окружающей среды, что и определило цели данной работы.

Нестабильная, плохо предсказуемая динамика развития курорта, которая обусловлена историческими и политическими нюансами, является следствием недостаточного анализа факторов и возможностей природной среды полуострова. В последние десятилетия Крым рассматривался лишь с точки зрения быстрой экономической выгоды, ради которой на полуострове разбивались новые туристические центры, направленные на привлечение туристических потоков, однако из-за слабо развитой инфраструктуры, конкурентоспособность региона оставалась низкой, а окружающей среде наносился непоправимый ущерб.

Значительный вес в решении экологических задач Крымского региона имеет рациональное территориальное размещение сельскохозяйственных, туристских и промышленных предприятий. Однако, в современных условиях нерегулируемого рынка, осуществить подобные подходы трудно. Многие рекомендации крымских ученых, в том числе и по территориальному размещению производства с целью смягчения и решения экологических проблем, не принимаются во внимание[2, 5, 4]. Более того, в данных условиях отсутствия грамотного экологического сознания в прибрежной санитарной зоне возводятся особняки, магазины и гаражи. При этом в садоводческой отрасли промышленности полуострова преобладает экстенсивный характер земледелия, когда ради новых угодий и площадей разрушаются ценные природные объекты, что веками создавали особый климат полуострова.

Необходимо пояснить причины упадка: при быстром переходе к рыночной экономике и при формировании института частной собственности владельцы капитала избрали наиболее рентабельные отрасли хозяйствования для ведения бизнеса, а именно те отрасли – что обеспечивают наиболее быстрый и существенный прирост капитала. Таким образом, основная часть инвестиций направлялась не на разработку грамотных подходов к курортной деятельности, а на быстрое обогащение за счёт природных ресурсов полуострова.

Возвращаясь к основному повествованию, как уже было указано, в рамках принятой концепции Российской Федерации «Стратегии развития туризма в РФ на период до 2020 г.» и «Федеральной целевой программы социально-экономического развития Республики Крым и г. Севастополя до 2020 г.»[10], была разработана региональная концепция охраны окружающей среды в условиях развивающегося курортного региона. Данная концепция включает: 1) охрану ландшафтов, используемых в садоводстве. Здесь, также, должны найти отражение сохранение устойчивости природных комплексов и мониторинг над изменением их естественного состояния под влиянием хозяйственной деятельности человека; 2) определение природного потенциала. Кроме того, необходима разработка нового ландшафтного кадастра (3), составление карт экстремальных естественных и антропогенных природопользований (4), карт и норм поддержания ландшафтно-экологического равновесия и сбалансированного природопользования водных и хозяйственных ресурсов (5). Необходимо внедрение и использования методов капельного и искусственного орошения (6) по зарекомендовавшим себя моделям зарубежных систем с экономной подачей и расходом воды.

Нужно принять ряд мер по предотвращению засоления и загрязнения подземных вод (7). Повысить требовательность к проектированию и введению в эксплуатацию объектов курортно-рекреационной деятельности, к проведению природоохранных мероприятий (8). Запретить использование подземных вод питьевого качества для промышленных целей и орошения (9). Произвести работы по созданию установок искусственного пополнения запасов подземных вод путем нагнетания их через скважины или инфильтрационные бассейны (10), что было бы для засушливых областей полуострова особенно актуально.

Если принимаемые меры окажутся недостаточными, то необходимо проведение дополнительных комплексных мероприятий – как активных, так и пассивных – для восстановления нарушенных гидрогеологических условий, а именно:

- - спроектировать и применить водосберегающие и водоохранные технологии в промышленности и сельском хозяйстве;
- - ускорить ликвидацию скважин, используемых для орошения в степных районах (для улучшения гидрохимической обстановки на централизованных водосборах и условий водоснабжения Степного Крыма). Прибегнуть к водоохранным и водосберегающим мерам нового порядка;
- - ускорить проведение искусственного восполнения запасов подземных вод за счёт сохранения и фильтрации снеговой и дождевой воды по образцу технологий голландских и китайских инженеров.

Кроме контроля над загрязнением и изменением качественного состава стока в процессе хозяйственной деятельности, нужно осуществить регулирование и перераспределение стока – уменьшить поступления

неочищенной пресной воды в море. Из-за недостаточного внимания к данной проблеме, солёность шельфового слоя вод Черного моря значительно увеличилась за последние 30 лет [3, 5, 4]. Данные изменения повлекли за собой исчезновение или резкое сокращение численности многих видов рыб и морских животных, что также указывает на зараженность вод стоками различных комбинатов и активными химикатами с полей.

Заключение. В работе была представлена концепция охраны окружающей среды в условиях развивающегося курортного региона на примере использования искусственного орошения в садоводческой отрасли Южного Берега Крыма. Были разработаны десять пунктов и предложения, которые необходимо реализовать для сохранения уникального биологического и ландшафтного разнообразия полуострова с целью сохранения курортной и рекреационной привлекательности края для туристов и инвесторов.

Согласно концепции, сформированные предложения должны позволить осуществить действия по созданию новых объектов природно-заповедного фонда; сохранить природные ландшафты на участках которые имеют историко-культурную ценность, а также реализовать программы экологического оздоровления озёр. Пункты концепции должны обосновать мероприятия по созданию природоохранных территорий международного значения, сохранить природные ландшафты на землях промышленности, сельского хозяйства, транспорта, связи и обороны. Реализация концепции должна повлечь за собой положительные изменения в динамике развития Республики Крым, как современного, экологически безопасного, туристского края.

Поскольку конкурентоспособность региона напрямую зависит от качества его окружающей среды, выполнение пунктов предложенной концепции позволит существенно повысить уровень привлекательности Крыма для туристов на международном и внутреннем рынке туристских услуг.

Стоит отметить, что реализовать указанные предложения невозможно без участия органов земельных и водных ресурсов. Реальное внедрение определенных режимов для их использования потребует четкой пространственной фиксации мероприятий по изменению практики в садоводческой отрасли полуострова, в первую очередь, в земельно-кадастровой документации.

Для оптимального достижения поставленных целей и эффективного внедрения предложенных мероприятий следует привлечь широкую общественность. Так или иначе, радикальное решение острых экологических проблем (любого региона) всегда зависит от уровня культуры населения, и требует кропотливой, длительной просветительской и воспитательной работы.

Использованные источники:

1. Волков Ю.Г., Регионоведение: Учебное пособие. 2-е изд., испр. доп.,/Ю.Г. Волков -Ростов-на-Дону : Феникс, 2004. - 448 с.
2. География туризма: учебник/ кол. авторов; под ред. А.Ю. Александровой.- 2-е изд., испр. и доп. -М.: КНОРУС, 2009.-215с.
3. Лебедева Л. На пути к устойчивому развитию/Л. Лебедева // Крым. Известия. - 2004. - 3 июня. - С.5.
4. Багров Н.В. Геополитическая модель трансграничного региона/ Н.В. Багров // Культура народов Причерноморья. - 2002. - №34. - С.157.
5. Ильясова М.К. Основные направления развития туризма в Крыму/М.К. Ильясова // Культура народов Причерноморья - 2002. - №34. - С.199.
6. Слепокуров А.С. Геоэкологические и инновационные аспекты развития туризма в Крыму./А.С. Слепокуров - Симферополь: СОНАТ, 2000. - С.79.
7. Федеральный закон от 23 февраля 1995 г. N 26-ФЗ "О природных лечебных ресурсах, лечебно-оздоровительных местностях и курортах" (с изменениями от 22 августа 2008 г.)
8. Федеральный закон от 14 марта 1995 г. N 33-ФЗ "Об особо охраняемых природных территориях" (с изменениями от 30 декабря 2001 г., 22 августа 2009 г.)
9. Федеральный закон от 24.11.1996 N 132-ФЗ «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» // «Собрание законодательства РФ», N 49;
10. Постановление от 11 августа 2014 г. № 790 - Москва - Об утверждении федеральной целевой программы "Социально-экономическое развитие Республики Крым и г. Севастополя до 2020 года"

*Кокова Э.Р., к.э.н.
ст. преподаватель
ФГБОУ ВО «Кабардино-Балкарский
государственный аграрный университет»
Россия, г. Нальчик*

РАЗВИТИЕ И ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В КБР

Устойчивое развитие любой экономической системы невозможно без учета изменений в малом секторе экономике. Это обусловлено тем, что в экономике рыночного типа малое предпринимательство играет важную роль, его развитие является показателем успешности экономических реформ, способствующих развитию конкурентной рыночной среды. Российское малое предпринимательство имеет свои специфические особенности, которые необходимо учитывать при выработке государственной политики поддержки и регулирования малого бизнеса.

Малое предпринимательство - сложный и многообразный феномен, развитие его отдельных видов по-разному воздействует на экономику.

Исторически малое предпринимательство представляло собой самостоятельную хозяйственную деятельность, ориентированную на локальный рынок товаров и услуг. Малый бизнес играет исключительно важную роль в экономической и социальной жизни страны. Формального определения малого бизнеса не существует поэтому исследователи трактуют его по-разному. Малый бизнес рассматривается как социальное явление, обеспечивающее занятость и самозанятость, реализацию предпринимательской инициативы и инноваций, а также другие эффекты, а не как один из основных наполнителей бюджета [3].

Анализ стадий развития российского малого предпринимательства показал, что, несмотря на предпринимаемые меры, в стране до сих пор не созданы условия, действительно способствующие не только увеличению количества малых предприятий, но и их эффективному и устойчивому развитию, т.е. малое предпринимательство так и не стало основой роста и стабилизации отечественной экономики. Решение данной проблемы невозможно без создания специальной инфраструктуры поддержки малого предпринимательства. Практически с первых шагов возрождения малого предпринимательства как экономически значимого компонента устойчивого развития экономики, в России начала складываться и соответствующая система инфраструктурных институтов. Региональное распределение институтов инфраструктуры очень неравномерно и обнаруживает прямую зависимость между результатами их деятельности и количественными и качественными показателями развития малого предпринимательства в конкретных регионах.

На региональном уровне государственная поддержка малого бизнеса осуществляется соответствующими органами исполнительной власти субъектов РФ и организациями местного самоуправления [1].

Одним из определяющих факторов развития малого предпринимательства и осуществления, результативных мер его поддержки на всех уровнях является эффективная инфраструктура. Инфраструктура предпринимательской деятельности – это среда, формирующая условия ведения предпринимательской деятельности путем предоставления различного рода услуг, потребителями которых являются предприятия малого бизнеса [4].

При реализации предыдущих Программ поддержки предпринимательства как городского, так и регионального уровней сложилась относительно разветвленная система государственной и общественной поддержки малого предпринимательства. В регионах формируется инфраструктура, которая должна создавать более благоприятные условия для формирования и развития малых частных фирм, а также оказывать им те услуги, которые они – в силу принципиальных особенностей малых предприятий, усиливаемых начальным этапом развития данного сектора, – не могут покупать на рынке, либо которые на рынке в

принципе отсутствуют.

Прежде всего, речь идет о структурах бизнес-образования и обучения кадров для малого бизнеса; агентствах поддержки малого предпринимательства (юридические, маркетинговые, бухгалтерские, консалтинговые услуги); фондах поддержки предпринимательства (кредитование, залогово-гарантийная поддержка); лизинговых фирмах; бизнес-инкубаторах (комплекс мероприятий в области имущественной и иной поддержки стартующих малых предприятий); инновационных центров (форма кооперации высокотехнологичных малых фирм с вузами и крупными предприятиями) и др.

Инфраструктуру государственной поддержки малого предпринимательства в Кабардино-Балкарской республике составляют: Совет по предпринимательству при Президенте КБР, Управление поддержки малого предпринимательства, Фонд поддержки малого предпринимательства, муниципальные фонды поддержки малого предпринимательства, Центр поддержки малого предпринимательства, Комитет профсоюза работников малого и среднего бизнеса, Торгово-промышленная палата КБР (рис. 1).



Рисунок 1. Региональная инфраструктура государственной поддержки малого предпринимательства

Эффективность работы и скоординированные действия данных органов позволят повысить устойчивость МП и его роль в развитии экономики.

На наш взгляд, в целях повышения устойчивости МП государственная поддержка должна оказываться по принципу «одного окна», то есть все усилия госорганов, на которые возложена обязанность содействия малому предпринимательству, должны действовать в соответствии с едиными общими для всех целями, и направлять все усилия в одном русле, чтобы достичь наибольшего эффекта. Так у предпринимателей не будет сложностей с тем, чтобы самостоятельно определять, по каким из возникших

проблем обращаться в тот или иной госорган. Таким образом, формирование новой модели развития локальной экономики требует пересмотра целей региональной политики государственной поддержки малого предпринимательства, основные из которых можно определить следующей схемой (рис. 2).



Рисунок 2. Система целей региональной политики государственной поддержки малого предпринимательства

Достижение приведенной выше системы целей, на наш взгляд, требует формирование механизма его реализации. Этот механизм представляет собой способ и порядок взаимодействия субъектов малого предпринимательства с другими элементами региональной внешней среды, а также преобразования предпринимательской инициативы граждан в жизнеспособный бизнес с помощью государственной поддержки малого предпринимательства (рис. 3).

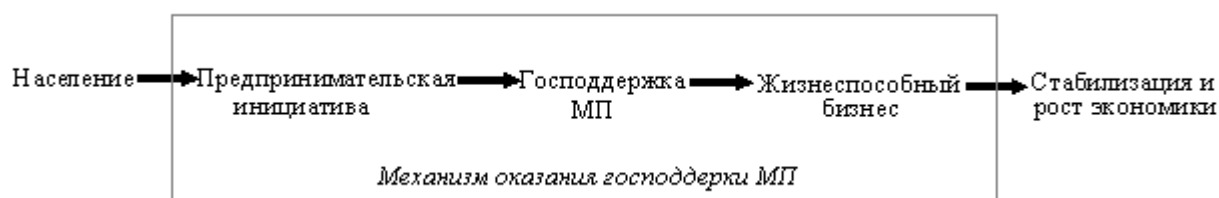


Рисунок 3. Механизм оказания государственной поддержки малому предпринимательству

Использование данного механизма позитивно отразится на количественном росте и качестве работы институтов инфраструктуры, что позволит обеспечить устойчивое развитие как малого предпринимательства, так и экономики в целом [2].

Использованные источники:

1. Баккуев Э.С. Регион как открытая система. Роль агроэкономического роста в развитии региональных территориальных образований [Текст] / Э.С. Баккуев // TERRA ECONOMICUS . 2013. – № 1. – Т. 11. – Ч. 3.

2. Неудахина Ю.Г., Абаев Р.М., Толгурова З.Х. Хозяйственные целостности (опыт изучения эволюции хозяйственной деятельности на планете) // Известия Кабардино-Балкарского научного центра РАН. 2014. № 3 (59). С. 142-149.
3. Сарбашева Е.М., Баккуев Э.С. Государственная поддержка малого предпринимательства // В сборнике: Продовольственная безопасность и устойчивое сельское развитие: глобальные, национальные и региональные аспекты Материалы международной научно-практической конференции памяти профессора Б.Х. Жерукова. 2014. С. 179-181.
4. Кокова Э.Р. Развитие стратегии диверсификации интеграционного процесса в региональном АПК // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2013. № 1 (27). С. 23-28.

*Кокова Э.Р., к.э.н.
ст. преподаватель
ФГБОУ ВО «Кабардино-Балкарский
государственный аграрный университет»
Россия, г. Нальчик*

КАДРОВАЯ ПОЛИТИКА И СТРАТЕГИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ

Кадровая политика как деятельность и система отношений входит в структуру управленческой деятельности субъекта управления. Внимание к ней диктуется не праздным любопытством ученых и думающих практиков, а настоящей необходимостью осмысленного включения и использования в жизни организации, общества в целом самого ценного их капитала - возможностей человека, его профессионального опыта.

В кадровой политике отражаются принципиально важные позиции субъекта управления по отношению к человеку в организации, его способностям в сопоставлении со стратегией организации. Она предопределяет содержание механизма управления профессиональными возможностями человека в организации. Кадровая стратегия придает практике управления персоналом системность, направленность, плановость, научность. Без уяснения теоретических основ этой деятельности руководителями разного уровня и сфер деятельности невозможно обеспечить важнейшие конституционные права и свободы граждан [1].

Состояние современной российской экономики требует творческого осмысления результатов накопленной практики и применения передовых кадровых технологий. Конкурентоспособность компаний и организаций в значительной степени зависит от эффективности использования способностей и возможностей работников. Особенно актуальным это становится в условиях кризисных явлений в экономике, когда выживание и функционирование организаций происходит при сокращении затрат на ведение хозяйственной деятельности в том числе и на персонал.

Механизм реализации стратегии представляет собой систему планов, программ, норм и нормативов, организационных, административных, социальных, экономических и иных мероприятий, нацеленных на решение кадровых проблем и удовлетворение потребностей организации в персонале. В результате применения этих инструментов изменяется поведение сотрудников, создаются условия для их эффективной работы, улучшается структура коллектива [2].

По мнению американского исследователя Майкла Портера, можно выделить три варианта стратегий: лидерство в низких издержках, дифференциацию и фокусирование.

Стратегия лидерства в низких издержках сегодня встречается чаще всего. Она ориентирует организацию на получение дополнительной прибыли за счет экономии на постоянных затратах. Такая экономия образуется в результате максимизации объемов продаж стандартных товаров массового спроса, что позволяет снижать цены и завоевывать на основе этого новые рынки. Соответствующая ей кадровая стратегия - привлечение и закрепление работников массовых профессий средней квалификации. В данном случае обычно нет необходимости использовать высококвалифицированных работников, обладающих творческим потенциалом. Что же касается управленческих кадров, здесь, видимо, предпочтительнее менеджеры административного склада.

Суть стратегии дифференциации состоит в концентрации организацией своих усилий на нескольких приоритетных направлениях, где она пытается достичь превосходства над другими. Поскольку эти направления могут быть разнообразными, то вариантов такой стратегии на практике существует бесконечное множество. Соответствующая кадровая стратегия должна, в отличие от предыдущего случая, ориентировать на персонал узкой специализации и максимально высокой квалификации, в том числе научных работников, исследователей, разработчиков. От менеджеров здесь требуются лидерские задатки и предпринимательская жилка.

Рыночная стратегия фокусирования предполагает выбор организацией одного сегмента рынка и реализацию на нем одной из предыдущих стратегий. Соответствующая ей функциональная кадровая стратегия будет одной из описанных выше.

Стратегии развития в качестве объекта имеют прежде всего потенциал и конкурентные преимущества фирмы. В настоящее время принято говорить о четырех видах: стратегий роста, умеренного роста, сокращения и комбинированной.

Стратегия роста присуща прежде всего молодым компаниям независимо от сферы деятельности, стремящимся в кратчайшие сроки занять лидирующие позиции, либо тем, кто находится на острие НТП. Им свойственны постоянные и высокие темпы увеличения масштабов деятельности. Эта стратегия обеспечивает наращивание конкурентных

преимуществ фирмы, активное внедрение на новые рынки, диверсификацию производства, постоянные нововведения. В качестве примера здесь можно привести фирму Microsoft, занимающуюся разработкой и производством компьютерных программ.

Стратегия подобных фирм в отношении человеческих ресурсов должна быть ориентирована прежде всего на привлечение лиц высочайшей квалификации, с творческими и предпринимательскими задатками. Вопрос закрепления кадров на первый план выходит далеко не всегда, ибо персонал часто еще находится в процессе формирования.

Важнейшими задачами такой стратегии должны быть:

- создание надлежащей системы оплаты труда и поощрения работников;
- формирование благоприятного морально-психологического климата, способствующего творчеству;
- постоянное повышение квалификации;
- обеспечение возможностей служебного и научного роста.

Проблемы переподготовки, социальных гарантий, ухода на пенсию и проч. здесь имеют подчиненное значение.

Стратегия умеренного роста присуща организациям, твердо стоящим на ногах и действующим в традиционных сферах, например в автомобилестроении. Здесь также имеет место продвижение вперед по большинству направлений, но замедленными темпами - несколько процентов в год. Быстрый рост в данном случае уже не нужен и даже опасен, поскольку в случае наступления неожиданных сложных ситуаций значительная инерционность может затруднить преодоление кризиса.

Ориентация персонал-стратегий в данном случае должна быть несколько иной по сравнению с предыдущей - не только привлечение, но и закрепление кадров, стабилизация персонала [3]. Структура потребности в нем несколько иная - относительно меньше нужно лиц высшей квалификации, научных работников. Для такого рода фирм сравнительно большее значение приобретают:

- внутреннее перемещение работников;
- их переобучение;
- усиление социальных гарантий;
- организация ухода на пенсию (ибо в их составе уже работает значительное число лиц пожилого возраста).

Стратегия сокращения масштабов деятельности предполагает санацию организации, избавление от всего устаревшего. Основные направления кадровой стратегии в этом случае будут заключаться:

- в организации массовых увольнений и помощи в трудоустройстве;
- стимулировании досрочного выхода на пенсию при сохранении наиболее ценной части персонала, отвечающей будущим условиям работы;
- переквалификации работников.

Вопросы набора персонала, повышения его квалификации и т. п. здесь практически не рассматриваются.

На практике чаще всего имеет место комбинированная, или селективная, стратегия, включающая в том или ином соотношении элементы предыдущих. В ее рамках одни подразделения или рыночные сегменты организации развиваются быстро, другие - умеренно, третьи - стабилизируются, четвертые - сокращают свою деятельность. В зависимости от конкретного сочетания данных подходов будет иметь место общий рост, общая стабилизация или общее сокращение потенциала и масштаба деятельности. Соответствующая кадровая стратегия должна содержать в зависимости от конкретной ситуации элементы трех предыдущих стратегий.

Использованные источники:

1. Баккуев Э.С., Бадалова Е.В. Пути совершенствования кадровой работы в органах государственной власти Российской Федерации // В сборнике: Аграрная наука и образование в начале XXI века и проблемы современной аграрной экономики Материалы международной научно-практической конференции памяти профессора Б.Х. Жерукова. 2013. С. 432-434.
2. Кокова Э.Р. Методика выбора критериев оценки высшего управленческого персонала муниципального образования // Государство и общество: вчера, сегодня, завтра. Серия: Социология. 2014. № 13 (1). С. 114-122.
3. Туменова С. А., Толгурова З.Х., Бренд-менеджмент дестинаций в стратегии конкурентного развития региона // European Social Science Journal 2015. № 3. С. 36-43.

*Колесникова Е. В., д.э.н.
профессор
Тюхаева Н. В.
магистрант
ИСОиП (ф) ДТГУ
Россия, г. Шахты*

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ И КЛАССИФИКАЦИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

Аннотация. Дебиторская задолженность по своей экономической сути – это отвлеченные денежные средства, которые должны контрагенты за товары (работы, услуги), полученные на условиях отсрочки платежа. По истечении сроков исковой давности она подлежит списанию в убыток в составе прочих расходов. Организация эффективного аналитического обеспечения управления дебиторской задолженностью позволит контролировать состояние расчетов с дебиторами, снижать риск невозврата дебиторской задолженности и образования просроченной задолженности, своевременно определять потребность в дополнительных ресурсах для покрытия дебиторской задолженности, вырабатывать рациональную

политику предоставления кредитов, что приведет к улучшению финансового состояния предприятия.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, денежные средства, финансовая отчетность, отчет о финансовых результатах.

Главным фактором, определяющим финансовое положение предприятия, является состояние его оборотных средств и одного из элементов – дебиторской задолженности.

Для управления дебиторской задолженности, необходима ее правильная классификация. В широком смысле дебиторская задолженность в экономике включает в себя совокупную просроченную задолженность предприятий другим предприятиям (поставщикам), государству (бюджет, внебюджет), работникам, банкам.

Дебиторская задолженность по своей экономической сути – это отвлеченные денежные средства, которые должны контрагенты за товары (работы, услуги), полученные на условиях отсрочки платежа. По истечении сроков исковой давности она подлежит списанию в убыток в составе прочих расходов. Поэтому необходим своевременный и постоянный контроль над дебиторской задолженностью, отсутствие которого приводит к таким последствиям как:

- потеря денежных средств (даже решение суда не гарантирует возврат денежных средств с организаций-однодневок);

- потеря финансовой устойчивости – если дебиторская задолженность не погашается, организации нечем оплачивать даже обязательные платежи (налоги, заработную плату);

- отвлечение многих сотрудников: юристов, финансистов, директора, главного бухгалтера на мероприятия по возвращению долгов, которые они могли бы использовать с большей пользой, например, на развитие производства;

- расходы на судебные издержки, связанные с взыскания долгов.

Любая дебиторская задолженность - это замороженные денежные средства, причем они могут быть как заемные так и собственные. Собственные можно и нужно вложить в бизнес и получать доход, а за заемные необходимо платить проценты.

На величину дебиторской задолженности, на наш взгляд, влияют следующие факторы:

- объем продаж и доля в них реализации на условиях последующей оплаты;

- условия расчетов с покупателями и заказчиками;

- политика управления дебиторской задолженностью;

- платежная дисциплина покупателей;

- оперативность, качество анализа дебиторской задолженности и последовательность в использовании его результатов

Экономическая нестабильность сильно увеличивает риски невозврата

долга, поэтому предприятию необходимы технологии, способные управлять дебиторской задолженностью и уменьшить ее невозврат.

В условиях острого недостатка оборотных средств, характерного для многих предприятий, завышенные размеры дебиторской задолженности снижают мобильность оборотных активов, приводят к неоправданному росту продолжительности финансового цикла.

Поскольку в общей сумме дебиторской задолженности преобладает задолженность покупателей и заказчиков за поставленные им товары (работы, услуги), то при анализе дебиторской задолженности целесообразно сопоставлять ее динамику с динамикой выручки от проданных товаров. Темпы роста выручки от продажи продукции, работ, услуг (без НДС) по данным формы «Отчет о финансовых результатах» сопоставляются с темпами роста средних остатков дебиторской задолженности по балансу.

Другой важнейший показатель - удельный вес просроченной дебиторской задолженности. С ростом объема продаж общая сумма просроченной дебиторской задолженности также возрастает, но ее удельный вес должен снижаться. Однако многое зависит от состава покупателей. Если увеличение объема продаж связано с освоением производства и продажей новых товаров, рассчитанных на иной круг покупателей по сравнению со сложившимся, то возможны существенные изменения как динамики, так и удельного веса просроченной задолженности [2].

По характеру образования дебиторская задолженность делится на нормальную и неоправданную. К нормальной задолженности предприятия относится та, которая обусловлена ходом выполнения производственной программы предприятия, а также действующими формами расчетов (задолженность по предъявленным претензиям, задолженность за подотчетными лицами, за товары отгруженные, срок оплаты которых не наступил). Например, задолженность за отгруженные товары, работы, услуги, срок оплаты которых не наступил, но право собственности уже перешло к покупателю; либо поставщику (подрядчику, исполнителю) перечислен аванс за поставку товаров (выполнение работ, оказание услуг) - это нормальная дебиторская задолженность. Неоправданной дебиторской задолженностью считается та, которая возникла в результате нарушения расчетной и финансовой дисциплины, имеющих недостатки в ведении учета, ослабления контроля за отпуском материальных ценностей, возникновения недостач и хищений (товары отгруженные, но неоплаченные в срок, задолженность по недостачам и хищениям и др.). Например, задолженность за товары, работы, услуги, не оплаченные в установленный договором срок и будет являться неоправданной дебиторской задолженностью.

В зависимости от условий договора дебиторская задолженность делится на две группы:

- дебиторская задолженность за товары (работы и услуги), срок оплаты

которых не наступил (срочная). При приближении срока оплаты необходимо напомнить об этом заказчику;

- дебиторская задолженность за товары (работы и услуги), не оплаченные в срок, предусмотренный контрактом (просроченная). Она в свою очередь подразделяется на следующие группы:

- ожидаемая в согласованные с заказчиком сроки;
- труднореализуемая;
- сомнительная;
- безнадежная.

В соответствии с пунктом 1 статьи 266 Налогового кодекса Российской Федерации (далее НК РФ):

«сомнительным долгом признается любая задолженность перед налогоплательщиком, возникшая в связи с реализацией товаров, выполнением работ, оказанием услуг, в случае, если эта задолженность не погашена в сроки, установленные договором, и не обеспечена залогом, поручительством, банковской гарантией» [1].

По истечении срока исковой давности сомнительная дебиторская задолженность переходит в категорию безнадежной задолженности (не реальной к взысканию).

Согласно пункту 2 статьи 266 НК РФ:

«безнадежными долгами (долгами, нереальными к взысканию) признаются те долги перед налогоплательщиком, по которым истек установленный срок исковой давности, а также те долги, по которым в соответствии с гражданским законодательством обязательство прекращено вследствие невозможности его исполнения, на основании акта государственного органа или ликвидации организации» [1].

Дебиторская задолженность, нереальная к взысканию, может образоваться вследствие:

- ликвидации должника;
- банкротства должника;
- истечения срока исковой давности без подтверждения задолженности со стороны должника;
- наличия денежных средств на счетах в «проблемном» банке. В этом случае возможны два варианта развития событий:
 - если после вынесения арбитражным судом постановления о ликвидации банка денежных средств для погашения дебиторской задолженности не хватает, то такая дебиторская задолженность признается нереальной к взысканию и соответственно подлежит списанию на финансовые результаты;
 - если вместо ликвидации банка предусматривается его реструктуризация, то организация может создать резерв по сомнительным долгам и ждать восстановления банком платежеспособности;
 - невозможности взыскания судебным приставом – исполнителем по

решению суда суммы долга (например, имущество организации находится на праве оперативного управления).

Способы управления каждой из этих групп совершенно разные. Поскольку речь идет о задолженности заказчиков, то принципиальное значение имеет их деление на постоянных и разовых. Задержка платежей постоянными заказчиками может носить случайный характер, и в данном случае меры по инкассации задолженности могут ограничиться напоминанием о ней контрагенту. Применительно к остальной задолженности возможно применение целой системы мер. В отношении задолженности, признаваемой должниками, не имеющими возможности ее погасить вследствие финансовых проблем, необходим поиск взаимоприемлемых решений. Чаще всего применяется отсрочка или рассрочка платежей. Являясь средством привлечения покупателей, отсрочка или рассрочка платежей за поставленную продукцию должна быть экономически эффективной, т.е. потери, вызванные отвлечением собственных средств из оборота, должны перекрываться выгодой от увеличения объема продаж. Так, если само предприятие для финансового обеспечения своей текущей деятельности, приобретения сырья и материалов пользуется краткосрочными ссудами банка, в среднем выдаваемые на 40 дней, нецелесообразно предоставлять покупателям отсрочку платежа на 60 дней. Считаем правильным, чтобы средний период предоставления кредита покупателям должен быть меньше среднего периода, на который предприятие получает кредит в банке.

По данным финансовой отчетности дебиторская задолженность делится на следующие группы:

- краткосрочная, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты. Она преобладает в общей сумме задолженности, так как предоставление отсрочки платежа на период свыше года встречается крайне редко;

- долгосрочная, платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты.

Эта группировка имеет значение для многих финансовых расчетов. В частности, краткосрочная задолженность относится к быстрореализуемым активам и соответственно принимается в расчет при определении показателя (коэффициента) срочной или промежуточной ликвидности. Долгосрочная дебиторская задолженность относится к медленнореализуемым активам. Практически, любую задолженность можно продать по договору цессии (уступка права требования), и в этом случае ее можно будет приравнять к быстрореализуемым или даже наиболее ликвидным средствам, но в сумме фактически получаемой выручки (обычно не более 50%) [3].

В отношении просроченной задолженности необходим поиск взаимоприемлемых решений: отсрочка или рассрочка платежа на определенных условиях, расчеты векселями, в отдельных случаях возможна

мена, расчеты акциями заказчика и др.

Предоставление заказчику отсрочки платежа всегда сопряжено с риском, но когда речь идет о постоянных покупателях он невелик. Предоставление товарного кредита новому покупателю может быть обусловлено предоставлением обеспечения: банковской гарантии или поручительства крупной организации с надежной деловой репутацией, залога, надежных векселей к погашению. Отсрочка платежа должна сочетаться со стимулированием предоплаты системой скидок. Например, при полной предоплате предоставляются скидки 4% от стоимости поставленной продукции, при частичной предоплате в размере 50% стоимости отгруженной партии - скидки 3% и т.д. Система стимулов может сочетаться с системой штрафов, предусматриваемых в договорах за нарушение сроков оплаты. Однако по отношению к постоянным покупателям прибегать к штрафам нецелесообразно.

Таким образом, дебиторская задолженность является неотъемлемой частью денежных отношений и играет огромную роль в деятельности любой организации. Величина задолженности может существенным образом влиять на формирование конечных показателей экономической деятельности предприятия, использование денежных средств в обороте, величину прибыли, фактически полученной в отчетном периоде, на формирование рыночной стоимости бизнеса. Можно иметь потенциально хорошие финансовые результаты от продажи продукции, товаров, услуг, прочие доходы, но многое потерять при существенном росте дебиторской задолженности. Организация эффективного аналитического обеспечения управления дебиторской задолженностью позволит контролировать состояние расчетов с дебиторами, снижать риск невозврата дебиторской задолженности и образования просроченной задолженности, своевременно определять потребность в дополнительных ресурсах для покрытия дебиторской задолженности, вырабатывать рациональную политику предоставления кредитов, что приведет к улучшению финансового состояния предприятия.

Использованные источники:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. Части первая и вторая :офиц.текст. – М. : Проспект. КноРус, 2015. – 1024 с.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации :Часть первая – четвертая от 30 октября 1994 № 51 – ФЗ [принят Гос. Думой 23 апреля 1994 г., одобрен Федеральным Собранием РФ 21.10.1994] – с изменениями, вступающими в силу с 01.10.2015 г.
3. Кондраков, Н.П. Бухгалтерский учет : учебник / Н.П. Кондраков. – 6-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 681 с. – (Высшее образование).

Кондакова Д.А.
студент, гр. 14.1-415
Казанский федеральный университет
Рудалева И.А.
научный руководитель, доцент
кафедра экономической теории
Институт управления, экономики и финансов
Казанский (Приволжский) федеральный университет
Россия, г. Казань

ИНФОРМАЦИОННАЯ АСИМЕТРИЯ НА ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ РЫНКАХ РФ

В данной статье проанализированы проблемы информационной асимметрии, ее причины, следствия и значимость в информационном обеспечении движения продовольственных товаров на российских рынках, предложены некоторые меры по сокращению информационной асимметрии.

Ключевые слова: *информационная асимметрия, рынок продовольственных товаров, информация, потребительский спрос.*

Асимметрия информации присуща любому современному рынку. Она является его внутренним свойством. Данное явление служит причиной многих проблем, возникающих в рыночных условиях. Основные из них мы попытаемся рассмотреть в данной статье.

Рынкам с асимметрией информации присущи риск недобросовестного поведения, оппортунизм, высокие возможности для злоупотребления имеющейся информацией.

Асимметрия информации - это разная степень осведомленности агентов рынка об условиях сделки, целях и намерениях друг друга, это проявление неравномерного распределения информации между участниками рынка.

Важность роли асимметрии информации в определении качества продуктов впервые была установлена американским экономистом, получившим в 2001 г. Нобелевскую премию, Джорджем А. Акерлофом в статье "Рынок лимонов", опубликованной в 1970 г. В качестве основы им была взята работа лауреатов Нобелевской премии по экономике 1996 г. американского и английского экономистов Уильяма Спенсера Викри и Джеймса Миррлиса "Рынок подержанных автомобилей". В данной работе рассматривался автомобильный рынок с высокой асимметрией информации, и был сделан вывод о том, что недостаточность информации о качестве продаваемого товара влечет за собой постоянное снижение уровня цен.

Как же в современных условиях потребитель должен получать информацию о приобретаемом им товаре? Когда мы хотим что-то приобрести, первым делом мы знакомимся с информацией, представленной на упаковке товара, читаем отзывы других покупателей в социальных сетях,

внимательно изучаем рекламу. Таким образом, сейчас средствами товарной информации для потребителя служат маркировка, технические или нормативные документы, справочная, научная и учебная литература, реклама и пропаганда. Причем доверять им можно далеко не всегда.

Помимо этого в России существует государственный стандарт на информацию для потребителей по продовольственным товарам ГОСТ Р 51074 «Продукты пищевые. Информация для потребителей. Общие требования». Данный документ регламентирует обязательные требования к потребительской товарной информации и разработан для выполнения требований Федерального закона «О защите прав потребителей». В нем провозглашается объем необходимой и достоверной информации, которую производитель обязан донести до потребителя.

Однако многие производители пытаются преувеличить положительные характеристики своих продуктов. Таким образом, они встают на путь нарушения нормативных требований, пытаются обойти государственные стандарты и законы. Анализ ситуации на продовольственных рынках России свидетельствует о том, что в последнее время посредством товарной информации зачастую до потребителя доходят «лукавые» данные.

Многие исследователи сталкиваются с тем, что информационная асимметрия на отечественном рынке продовольственных товаров выражается в первую очередь в неполноте, а иногда и вовсе в неправильности информации, предоставляемой потребителю. Об этом свидетельствуют данные Управления Роспотребнадзора по Республике Татарстан по исследуемой в данной статье группе товаров. Специалисты говорят о том, что брак среди мясной продукции и мясных полуфабрикатов в последние годы сильно увеличивается, сейчас в среднем он составляет 13,5%. Основная доля брака (около 73%) приходится на продукцию, изготовленную с нарушением правил маркировки: не указываются или указываются неверно данные о произведенной продукции. Зафиксированы такие случаи, когда производители указывают срок годности, больший установленного регламентирующими нормами, не указывают дату выработки, термическое состояние продукта, категорию его качества, кроме того, может отсутствовать информация о содержащихся в продукте вредных пищевых добавках. Все это естественно вводит потребителя в заблуждение.

Чернова Е.В. в своей работе отмечает [2], что уровень информационной асимметрии на продовольственных рынках обычно особенно высок там, где совсем недавно были внедрены новые технологии. Это объясняется тем, что производители опасаются уменьшения спроса на их товар из-за неопределенности возможной реакции человеческого организма на эти технологии. Например, в настоящее время, при производстве большей части продуктов производителями генетически модифицированные организмы (ГМО), по-другому, генетически

модифицированные источники питания (ГМИ). Основная проблема заключается в том, что самостоятельно потребителю очень сложно определить разницу между генетически модифицированными продуктами и продуктами, полученными без использования ГМО, так как они практически идентичны по своему внешнему виду и вкусовым качествам. По последним данным в Россию поступает около 83% продукции, полученной с применением ГМО. Естественно это противоречит российской пропаганде здорового образа жизни и правильного питания, поэтому мы считаем, что контролирующим службам необходимо усилить свою активность.[4]

Сегодня благодаря генной индустрии получено большинство продуктов, причем самую большую часть(90%) составляет соя, находящая широчайшее применение в мясной промышленности.

Однако, в последней информации, предоставленной Управлением Роспотребнадзора по Республике Татарстан, мы не обнаружили данные, которые характеризовали бы состояние исследуемого нами рынка мяса, мясных продуктов и полуфабрикатов на предмет содержания генетически модифицированной сои. Отсутствие данной информации и в маркировке мясных продуктов, вовсе не говорит о том, что продукция не содержит ГМО. Скорее всего производители сознательно с целью широкого сбыта своей продукции вводят потребителей в заблуждение. Т.е. они усложняют процесс выбора продукта, что иногда и вовсе приводит к потреблению опасных для здоровья товаров. Таким образом, имеет место проблема снижения доверия потребителей.

Кроме того, сейчас происходит резкое сокращение производственного цикла за счет снижения пассивных процессов, таких как, например, сушка, брожение; сокращение доли основного сырья за счет замены дешевыми, например, соевыми, сывороточными, соединительнотканными белками, химическими подсластителями, модифицированными жирами; использование пищевых ароматизаторов, красителей и прочих пищевых добавок. И этот факт также не способствует снижению информационной асимметрии.

Для чего же нужно продавцам вводить в заблуждение наивных покупателей? Все достаточно просто, они преследуют цель максимизации прибыли путем осознанного искажения информации о качестве. Страшно то, что в таких условиях даже ссылки в маркировке товаров на ГОСТы не предоставляют потребителям никаких гарантий.

После проведенных нами исследований, мы пришли к окончательному выводу о том, что продовольственные рынки РФ не являются исключением, на них распределение информации также является асимметричным. Помимо этого российским потребителям не следует слепо верить тому, что они слышат по телевизору или читают в Интернете, потому что реклама и пропаганда не всегда приводит к истинным сведениям, они, наоборот, в большинстве случаев приводят к получению искаженной информации.

Актуальнейшей проблемой на сегодняшний день является поиск возможных методов сокращения вредного влияния информационной асимметрии. Мы считаем, что необходимо нормативное установление информационной открытости; правил и процедур доступа к информации; налаживание адекватных информационных каналов как между производителями и потребителями, так и только между потребителями; создание независимых лабораторий, доступных каждому желающему; организации качественного мониторинга. Помимо этого следует ужесточить существующие на сегодняшний день санкции.

Использованные источники:

1. Доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации (утверждена Указом Президента РФ от 30 января 2010 г. №120)
2. Чернова Е.В. Обеспечение продовольственной безопасности в глобализирующемся мире/ Известия Иркутской государственной экономической академии. – 2008. №2 (58). – С.1619.
3. И.В. Козачок, С.Г.Краснова Экономическая сущность асимметрии информации и ее влияние на функционирование рынка//электронный ресурс С:\DOCU\T~1\110104~1\LOCALS~1\Temp\Rar\$D100.734\ Краснова Козачок2.doc [дата обращения 10 апреля 2011 г.].
4. Донцова Н.Т., Сивачева А.М., Ниценко Т.П., Машкова Н.Н. Качественные и безопасные продукты – основа здорового питания //Мясная индустрия, 2009. – с.21-24.

*Короткова Е.В., к.э.н.
доцент*

*кафедра экономики
Поволжский кооперативный институт (филиал)
Российский университет кооперации,
Российская Федерация, г. Энгельс*

НЕОБХОДИМОСТЬ СОЗДАНИЯ СИСТЕМЫ МАРКЕТИНГА ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЖИЗНЕСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ CREATION NECESSITY OF MARKETING SYSTEM FOR PROVIDING ENTERPRISE VIABILITY

Необходимым элементом системы управления предприятиями является маркетинговая деятельность. От ее эффективности напрямую зависит эффективность работы всего предприятия. Именно она способствует постоянному изучению потребительского спроса и обеспечивает предприятию необходимый сбыт продукции. А это является залогом его жизнеспособности в условиях нестабильной рыночной среды. В современном мире маркетинг является ведущей функцией управления, посредством которой происходит формирование рыночной и производственной политики предприятия. Однако, для того, чтобы обеспечить гармоничное развитие предприятия, необходимо позаботиться о

создании системы управления, в структуру которой входит система управления маркетингом.

Эта система должна обеспечивать:

- Надежную, точную информацию о внешних условиях функционирования предприятия: структуре рынка, динамике потребностей и потребительского спроса, вкусов и предпочтений потребителей.

- Создание такого продукта, ассортимента продукции, которая отвечает требованиям рынка лучше, чем продукты конкурентов удовлетворить спрос, решить проблему потребителя.

- Необходимое воздействие на потребительский спрос, рынок, обеспечивая наилучшее контроль над областью реализации.

Целью создания интегрированной системы управления на основе принципов маркетинга заключается в предоставлении решений теперь поставленных целей (научных, технических, промышленных, коммерческих и маркетинговых), с учетом имеющихся ресурсов (материальных, финансовых, человеческих и других.).

В общем понимании маркетинг рассматривается как вид человеческой деятельности, направленный на изучение и удовлетворение человеческих потребностей. Функции маркетинга включают в себя процесс планирования, план реализации мероприятий, ценообразование, продвижения и реализации идей, продуктов и услуг.

В качестве основных задач маркетинга можно выделить:

- Выбор товаров, производимых для рынка, определение его потребительских свойств;

- Нахождение качественных параметров производства;

- Контроль за соблюдением существующих экологических и санитарных требований;

- Обоснование объемов и сроков производства товаров;

- Расчет потребности в дополнительных источниках финансирования с указанием их получения (регулирование времени перевозки, расчет процента естественной убыли);

- Требования к упаковке товара;

- Разработка бизнес-плана, условия реализации коммерческой деятельности и многое другое.

Созданная система управления маркетингом играет главную роль в обеспечении высокого качества продукции, отвечающего требованиям международных стандартов ИСО серии 9000. Эта система качества охватывает все стадии жизненного цикла товара, который в стандарте носит название «петля качества». В соответствии с указанными международными стандартами жизненный цикл продукции включает 11 этапов:

- маркетинговые исследования для поиска и изучения рынка;

- проектирование и разработка технических требований, разработка продукции;

- материально-техническое снабжение производства;
- подготовка и разработка производственных процессов;
- непосредственно производство;
- контроль, проведение испытаний и обследований на соответствие требованиям нормативов;
- упаковка и хранение продукции;
- реализация и распределение продукции;
- монтаж и эксплуатация;
- техническая помощь и обслуживание;
- утилизация после использования.

В соответствии с этими этапами система управления предприятием должна основываться на закономерностях этапов жизненного цикла продукции. При этом наиболее значимая роль в системе управления должна принадлежать маркетинговой службе.

Маркетинг, являясь началом жизненного цикла продукции, функционирует также на всех других ее этапах. Особенно важно отметить, что маркетинг является и составным элементом этапов жизненного цикла, относящихся и к сфере обращения и к сфере потребления продукции. Ф. Котлер в качестве основополагающего принципа выдвигает необходимость производить не то, что предприятие может произвести, а то, что оно сможет продать. Поэтому, уже на этапе возникновения замысла, предприятие должно ориентироваться только на такую продукцию, которая найдет спрос на рынке. Следовательно, с позиции маркетинга при формировании системы управления следует идти от конечной цели к тому, что должно обеспечить ее достижение.

Являясь одной из ведущих функций управления, система маркетинга должна пронизывать все структурные подразделения предприятия, обеспечивая их взаимосвязи и взаимозависимости. Это предполагает ориентацию всех структурных подразделений на решение задачи производства такого товара, чтобы все усилия по обеспечению сбыта оказались бы ненужными.

Следовательно, в условиях производства новой продукции с ориентацией на определенные требования рынка, возникает необходимость в развитии и интеграции исследовательской базы производства с наукой, создание научно-технических центров, а так же усиление экспериментальной базы и опытного производства.

Это вызывает необходимость совершенствования организационных структур предприятий. В их состав должны быть включены либо комплексные научно-технические центры, либо отделения по организации исследовательских и конструкторско-технологических работ. Они обязаны объединить все стадии от разработки до внедрения в производство новых изделий в целостно-единый процесс, который учитывает требования потребителей и осуществляет обратную связь с ними.

Совершенствование организационных структур управления предприятием обусловлено и необходимостью обеспечения безусловного выполнения всех запросов и предпочтений потребителей к функциональному предназначению, качеству и других потребительских свойств товара, в необходимом объеме и ассортименте для рынка его производства, высококачественного современного обслуживания потребителя, с целью достижения прогнозируемого объема прибыли.

Однако, как бы структурные подразделения предприятия ни были ориентированы на потребности рынка, создание маркетинговой службы является обязательным. Маркетинговая служба должна выполнять все функции маркетинга без исключения: изучение рынков; определение спроса на продукцию компании, требований заказчика к ней, чтобы обеспечить свою конкурентоспособность; организация рекламы, обслуживания и т.д.

В сущности, новый экономический механизм приводит к новым и отбрасывает ненужные функции, и если это так, то должны отмирать элементы старых организационных структур и возникать новые, которые должны соответствовать этим новым возможностям.

Сотрудники предприятия должны проникнуться психологией маркетинга. Они должны быть вовлечены в процесс реализации целей, стратегии и тактики маркетинга. А для этого важно принять современный маркетинг как философию, концепцию, специальную функцию и определенный стиль управления предприятием. Такое управление предполагает переориентацию деятельности организации исключительно на запросы рынка и его потребности. В этом случае, конечная цель организации осуществится за счет максимального удовлетворения потребностей и активного влияния на их развитие.

Будучи очень сложным явлением, маркетинг имеет первостепенное значение для обеспечения успеха на рынке в долгосрочной перспективе. Управление маркетингом на предприятии включает в себя разработку маркетинговой программы: маркетинговые стратегии для товаров и услуг. Основная цель развития маркетинговой стратегии является снижение степени неопределенности и риска, а также обеспечение концентрации ресурсов на выбранных приоритетных направлениях деятельности предприятия.

Основными задачами стратегического маркетинга являются:

- постоянный и систематический анализ потребностей целевой аудитории, а также выработка концептуальных подходов к разработке новых товаров и услуг, позволяющих предприятию обслуживать потребителей лучшими способами, чем это делают конкуренты;
- постоянная работа над совершенствованием «миссии» предприятия, его целей, разработка стратегии развития и обеспечение сбалансированной структуры товарного портфеля;
- процесс разработки стратегического комплекса-микса, основных

направлений стратегической политики организации в области товаров, ценообразования, распределения и сбыта с учетом факторов маркетинговой среды.

Успех предприятия в освоении и закреплении собственных позиций на рынке является результатом организации маркетинга как элемента общей системы управления, которая в целом опирается на специально разработанную программу маркетинга. Программа маркетинга представляет собой стратегический план (рекомендацию) деятельности организации, разработанный на основе комплексных маркетинговых исследований и призванный обеспечить выбор оптимального варианта будущего ее развития.

Маркетинговая стратегия тесно связана с общей стратегией организации. Стратегия разработана на основе целей, долгосрочного прогноза развития рынка, анализа потребностей клиентов, оценки ресурсов и возможностей предприятия.

Разработка маркетинговой стратегии является программно-целевым подходом к деятельности предприятия.

Основные глобальные направления стратегии маркетинга являются:

- Стратегия «Сегментация» - углубление степени насыщения продуктов и услуг всех групп потребителей, выбор максимальной глубины рыночного спроса.

- Стратегия «Диверсификация» - освоение новых видов продукции, новых рынков, в том числе не только диверсификации товаров, но и распространения предпринимательской деятельности на абсолютно новые и не связанные с основными видами деятельности организации.

- Стратегии «Интернационализация» - разработка новых, зарубежных рынках.

Таким образом, благодаря грамотной постановке маркетинговых целей, выбора оптимальной стратегии и реализации конкретных мер по исправлению положения в системе маркетинга, компания сможет получить положительный результат. Самое главное, чтобы руководство компании смогло организовать все мероприятия по совершенствованию деятельности и проводится с целью контроля за их выполнением.

Являясь необходимым элементом достижения наивысших результатов деятельности предприятия, разработка стратегий маркетинга рассматривается в качестве ключевого этапа процесса стратегического планирования предприятия в целом. И этот процесс в последнее время играет все большее значение.

Маркетинговая стратегия предприятия включает ряд функциональных блоков. Роль регулятора на рынке выполняет производитель, который сам решает, что производить, по какой цене продавать и др. С этой целью руководству предприятия необходимо исследовать состояние и тенденции развития рынка, способы и методы продвижения товаров на рынок,

разработать программы обновления и производства продукции, а так же повышения ее конкурентоспособности.

Соответственно, организационная структура маркетинга в организации должна изучать рынок в различных областях деятельности (производство, продажа, торговля, ценообразование, реклама и другие).

Маркетинговая стратегия является результатом планирования предприятия. Целесообразно применять как долгосрочное (стратегическое), так и краткосрочное (оперативное) планирование развития производства продукции.

Разработка стратегического плана основывается на результатах исследования внешней среды организации: определяются факторы, представляющие возможности и угрозу для текущей стратегии; определяются сильные и слабые стороны самой организации; анализируется деятельность конкурентов и др. В управлении современным маркетингом наиболее целесообразно применение стратегического планирования с ранжированием стратегических задач.

Первый этап связан с выявлением наиболее неблагоприятные тенденции в предпринимательской деятельности, которые могут препятствовать развитию организации; уточняются направления, в соответствии с которыми предприятие может получить наилучшие результаты дальнейшего развития.

На втором этапе проводится анализ позиции предприятия в конкурентной среде, определяются пути совершенствования товаров и улучшения их потребительских качеств, и выбирается наиболее эффективная стратегия.

На третьем этапе устанавливаются приоритеты и распределяются имеющиеся ресурсы для реализации стратегии, которая обеспечит предприятию получение оптимальных результатов.

Краткосрочные цели предприятия, разработка бюджета и плана прибыли определяет оперативный план. Он доводится до каждого подразделения предприятия, являясь определенным ориентиром для обеспечения намеченной рентабельности предприятия. Разработка стратегического плана является важным направлением эффективной деятельности предприятия в будущем.

Анализ деятельности современных предприятий свидетельствует о плохо развитой системе маркетинга. На многих предприятиях она просто отсутствует. Таким образом, всеми вопросами, которые непосредственно связанными с деятельностью по реализации продукции предприятию занимаются либо работники самого предприятия, должность которых более близка к маркетингу, либо специально нанятые по договору маркетологи.

На многих предприятиях службами маркетинга называют бывшие отделы по сбыту, при этом смысл их работы не меняется. Главным и решающим мероприятием по преодолению сложившейся ситуации должно

стать понимание той важной роли, которую играет маркетинг в достижении конкурентоспособности предприятия, а также формирование единой службы маркетинга, состоящей из специалистов-маркетологов достаточно высокой квалификации.

Целесообразно при подборе специалистов в отдел маркетинга проводить тщательный отбор с точки зрения профессионализма и универсальности навыков новых сотрудников, а по отношению к уже работающим сотрудникам уделять достаточно большое внимание профессиональной подготовке и переподготовке.

Вновь созданной или обновленной службе маркетинга кроме решения специфических маркетинговых проблем придется заниматься вопросами, связанными с перераспределением функциональных обязанностей и структурных взаимоотношений внутри компании, вести среди сотрудников разъяснительную работу о роли и месте маркетинга в современной рыночной экономике.

Совершенствование деятельности маркетинговых служб предполагает привлечение специалистов-маркетологов на работу на постоянной основе; применение гибких программ мотивации для стимулирования эффективности их деятельности; ориентацию в выполнении работы на результат и поощрение высокого результата; своевременное составление плана маркетинга; обеспечение всей необходимой информацией работников маркетингового отдела и т. д.

Таким образом, совершенствованию должны подвергаться не только маркетинговые службы, но и сам процесс маркетинга. Анализ рынка должен стать постоянно действующим мероприятием; потребности покупателей должны изучаться более тщательно; необходимо постоянно работать над расширением круга предлагаемых услуг и продукции, постоянным обновлением ассортимента; делать большой упор на рекламу продукции; проводить мероприятия по улучшению системы распределения и сбыта продукции.

Использованные источники:

1. Антонов, В. В. Совершенствование системы внутреннего маркетинга на предприятии / В.В. Антонов - М.: Лаборатория книги, 2010. - 124 с.
2. Борушко, Н.В. Маркетинговые коммуникации: курс лекций / Н.В. Борушко – Минск: БГТУ, 2012. – 306 с.
3. Дробышева, Л. А. Экономика, маркетинг, менеджмент/ Л.А. Дробышева - Изд. 2-е - М.: «Дашков и К0», 2012. - 150 с.
4. Дурович, А.П. Маркетинг: курс интенсивной подготовки / А.П. Дурович. – Минск: Современная школа, 2010. – 253 с.
5. Маркетинг. Менеджмент: экспресс-курс / Ф. Котлер, К. Л. Келлер. – Санкт-Петербург [и др.]: Питер: Мир книг, 2012. – 479 с.
6. Наумов, В.Н. Стратегический маркетинг / В.Н. Наумов. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 435 с.

7. Ойнер, О. К. Управление результативностью маркетинга / О.К. Ойнер - М.: ЮРАЙТ, 2012. - 343 с.
8. Павлова, Н.Н. Маркетинг в практике современной фирмы / Н.Н. Павлова. – изд. Норма, 2015. - 324 с.
9. Синяева, И. М. Маркетинг. Теория и практика. / И.М. Синяева - М.: ЮРАЙТ, 2011. - 652с.
10. Черняховская, Т. Н. Маркетинговая деятельность предприятия: теория и практика. / Т.Н. Черняховская - М.: ЮРАЙТ, 2012. - 531 с.

Корытова В.Е.

студент 4 курса

Рожкова А.А.

студент 4 курса

Скуря Н.Г.

студент 4 курса

Ефимов О. Н., к.ф.н.

научный руководитель, доцент

кафедра экономики и управления на предприятии

торговли и общественного питания

Уфимский институт (филиал)

ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г.В. Плеханова»

Россия, г. Уфа

ДИНАМИКА ВНЕШНЕТОРГОВОГО ОБОРОТА РОССИИ В СВЯЗИ С ДЕЙСТВИЕМ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ

Аннотация: В статье рассматривается характеристика внешнеторгового оборота России до и после вступления в силу международных санкций, а также динамика экспорта и импорта продукции за последние годы.

Ключевые слова: внешнеторговый оборот, санкции, экспорт, импорт

В международном праве под понятием «санкция» понимается мера воздействия, применяемая к государству, нарушившему свои международные обязательства или нормы международного права. С латинского языка слово «санкция» переводится как «строжайшее постановление».

Такие экономические «строжайшие постановления» были введены США и Европейским союзом против России в третьем квартале 2014 года после начавшихся военных действий на юго-востоке Украины. США и Евросоюз ввели ряд экономико-политических ограничений в отношении российских компаний, банков и целых секторов экономики, после чего Правительство России решило ввести ответные санкции [1].

Сложившаяся ситуация оказала значительное влияние на изменение внешнеэкономических отношений России со многими государствами,

являвшимися торговыми партнерами страны. Преимущественно изменения коснулись динамики внешнеторгового оборота России.

Для того чтобы обозначить данные изменения, произошедшие за последний год, рассмотрим динамику внешнеторгового оборота России (в том числе экспорта и импорта продукции) по полугодиям за последние пять лет, которая представлена в таблице 1.

Таблица 1.

Динамика внешнеторгового оборота России

	Внешнеторговый оборот млн. долларов	В том числе	
		Экспорт млн. долларов	Импорт млн. долларов
2010 год			
I полугодие	287514	185414	102100
II полугодие	350838	207259	143579
2011 год			
I полугодие	392193	245173	147020
II полугодие	441770	270235	171535
2012 год			
I полугодие	416366	262218	154148
II полугодие	446840	265216	181624
2013 год			
I полугодие	413478	252441	161037
II полугодие	451135	270835	180300
2014 год			
I полугодие	408469	255335	153134
II полугодие	397319	242427	154892
2015 год			
I полугодие	276501	182529	93972

Анализируя данную таблицу, мы можем сделать вывод о том, что значительное снижение внешнеторгового оборота России произошло во втором полугодии 2014 года (на 53,8 млрд. долларов США по сравнению с аналогичным периодом 2013 года), чему способствовало введение экономических санкций [3].

Снижение внешнеторгового оборота наблюдается в этом периоде преимущественно из-за уменьшения импорта продукции, что объясняется введённым Россией продовольственным эмбарго (наложением запрета на ввоз некоторых видов продукции) в отношении стран, выступавших против действий Российской Федерации [2].

В первом полугодии 2015 года, то есть спустя год после введения экономических санкций, внешнеторговый оборот России составил 276,5 млрд. долларов, что на 132 млрд. долларов меньше, чем в аналогичном периоде 2014 года. Такой спад внешнеторгового оборота объясняется уменьшением не только импорта, но и экспорта продукции:

Экспорт продукции в первом полугодии 2015 года уменьшился на 72,8

млрд. долларов по сравнению с аналогичным периодом 2014 года и составил 182,5 млрд. долларов.

Импорт продукции в первом полугодии 2015 года составил почти 94 млрд. долларов, что на 60,1 млрд. долларов меньше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года [3].

Для того чтобы наглядно изобразить сложившуюся ситуацию, связанную со снижением внешнеторгового оборота России, мы составили график динамики экспорта и импорта продукции страны за последние пять лет. Показатели данного графика, представленного на рисунке 1, указаны за первое полугодие каждого периода в млрд. долларов США [4].

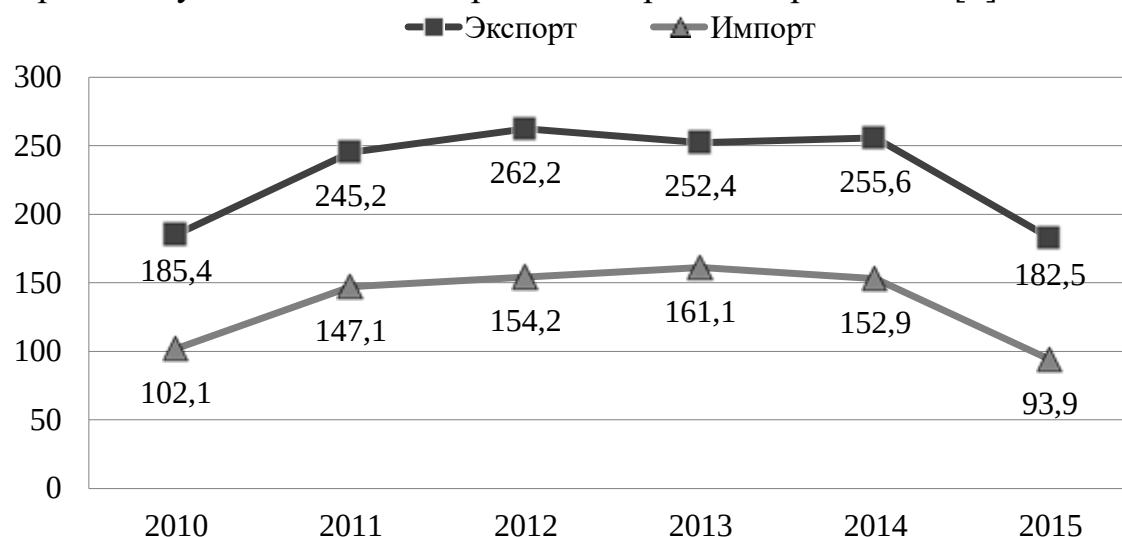


Рис. 1. Динамика экспорта и импорта продукции России

Из данного графика мы видим, что объем экспорта и импорта продукции Российской Федерации за первое полугодие 2015 года значительно уменьшился и достиг уровня 2010 года.

Из всего вышесказанного можно сделать вывод о том, что данные показатели отражают негативную тенденцию внешнеторгового оборота России, возникшую из-за введения международных санкций, которые привели также и к увеличению импортозамещения в стране (то есть замены ввозимой продукции из других стран на отечественную продукцию).

Тем не менее, несмотря на снижение показателей внешнеторгового оборота, Российская Федерация продолжает укреплять экономико-политические отношения со многими государствами, в число которых входят важнейшие страны - партнеры по ЕАЭС, ШОС и БРИКС.

В дальнейшем укрепление данного сотрудничества должно привести к увеличению показателей внешнеторгового оборота России, а значит и к увеличению конкурентоспособности страны на международном рынке.

Использованные источники:

1. Корытова В.Е., Ефимов О.Н. Тенденции развития внешнеэкономических связей России в условиях действия международных санкций/В.Е. Корытова,

О.Н. Ефимов//Проблемы и перспективы развития регионов и предприятий в условиях глобализации экономики: сб. статей Международной научно-практической конференции. – Уфа: УИ (филиал) РЭУ имени Г.В. Плеханова, 2014. С. 149-152

2. РИА Новости. Сетевое издание [сайт]. URL: <http://ria.ru> (дата обращения: 30.09.2015)

3. Федеральная таможенная служба. Официальный сайт [сайт]. URL: <http://www.customs.ru> (дата обращения: 24.09.2015)

4. Центральный банк Российской Федерации. Официальный сайт [сайт]. URL: <http://www.cbr.ru> (дата обращения: 27.09.2015)

*Косенко Т.Г., к. с.-х. н.
доцент*

*Езжалова К.А.
студент*

*Агафонова Ю.Ю.
студент*

*Донской государственный аграрный университет
Россия, п. Персиановский Ростовская обл.*

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТЕХНОЛОГИИ И СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ТЕХНИКИ

Дана характеристика производства кормов в условиях сельскохозяйственного предприятия. Оценка структуры посевных площадей связана с эффективностью кормовых севооборотов, требующих эффективного использования ресурсов производства. Особое значение имеет уровень применяемой техники.

Ключевые слова: эффективность, экономическая оценка, комплексные факторы, материалоемкость

The characteristics of feed production in the conditions of agricultural enterprises. Evaluation of cropping patterns is associated with efficiency of forage crop rotations that require efficient use of production resources. Of particular importance is the level of technology used.

Key words: efficiency, economic evaluation, complex factors, material

Современное состояние кормопроизводства в России характеризуется низкой эффективностью независимо от категории хозяйства. Наблюдается низкая урожайность кормовых культур и продуктивность природных кормовых угодий. Достигнутый уровень кормления и качество кормов не соответствуют зоотехническим нормам, несбалансированность кормовых рационов по белку приводит к перерасходу кормов. Из-за нарушения сроков уборки и технологии заготовки кормов ежегодно теряется в среднем 30% кормовой продукции, недостаточен уровень механизации заготовки кормов.

Сегодня экономические факторы развития кормопроизводства приобретают особое значение. Наиболее эффективны зерновые корма

промышленной обработки, различные кормовые добавки, отходы пищевой и перерабатывающей промышленности[3].

Экономическая оценка структуры посевных площадей выявила некоторые изменения. Выход продукции всех культур с единицы площади пашни несколько увеличился. Однако из-за сокращения посева гороха, кукурузы на силос и кормовых корнеплодов выход кормовых единиц и переваримого протеина с единицы площади посева и пашни уменьшился.

Несколько снизилась себестоимость центнера кормовых единиц, заметно повысились чистый доход на гектар пашни и рентабельность.

В современных условиях необходимо усиление роли лугового кормопроизводства на основе коренного и поверхностного улучшения, эффективность которых в современных условиях доказана.

Должна быть изменена структура травосеяния в сторону расширения видового состава кормовых трав и внедрение на этой основе конвейерной системы производства кормов. Для успешного решения этой задачи травостой должен включать не менее 6 - 8 видов многолетних трав, в том числе до 30% бобовых.

Реальный путь увеличения кормовой продукции - максимальное сокращение потерь кормов за счет оптимальных сроков уборки и прекращения нарушений технологии производства кормов.

Уровень урожайности является результатом влияния трех комплексных факторов – агротехнического, природного и организационного.

В кормовых севооборотах набор культур определяется производственным направлением животноводства. Прифермские севообороты создаются для производства зеленых кормов. Они сравнительно невелики по площади и располагаются вблизи животноводческих помещений. Кормовые севообороты создаются также для производства растительного сырья для заготовки кормов на зимний период (сена, силоса, сенажа).

При определении экономической эффективности севооборотов используют такие показатели, как выход продукции в сопоставимых ценах на единицу земельной площади в расчете на 100 га пашни, себестоимость, чистый доход и затраты труда на единицу продукции.

Для оценки кормовых севооборотов учитывают производство валовой продукции (кормовых единиц и переваримого протеина в центнерах) в расчете на 100 га площади севооборота и себестоимость кормовой единицы.

Экономическая оценка проводилась по анализу двух севооборотов — существующего и рекомендуемого для внедрения. Определение выхода валовой продукции (ц) вели по каждой культуре и в целом по севообороту.

Производительность труда, выход валовой продукции или чистого дохода на 1 чел.-ч, рассчитывается делением величины валовой продукции, чистого дохода на затраты труда ($13\,822:921 = 15$; $9376:921 = 10,1$).

Расчеты показывают, что по трудоемкости анализируемые

севообороты разнятся между собой незначительно. Однако по выходу продукции, чистому доходу на 100 га севооборотной площади и производительности труда новый девятипольный севооборот с насыщением зерновыми культурами до 66% имеет более высокие показатели.

Сегодня все большее обсуждение получает использование точного земледелия с оснащением сельскохозяйственных машин и энергосредств оборудованием, обеспечивающим нормированные локальные воздействия на сельскохозяйственные растения, сорняки, вредителей и болезни.

Разработка систем точного земледелия началась в 1990 г. По оценкам ученых к 2020г. они будут использоваться в сельском хозяйстве развитых стран на 80-100% угодий.

Одним из резервов повышения эффективности производства продукции растениеводства является повышение ее качества и конкурентоспособности. Получение более качественной продукции требует соблюдения технологических требований, затрат на приобретение новых сортов, улучшение семян, техники, повышение оплаты труда[2].

Конкурентоспособность отечественной сельскохозяйственной продукции во многом зависит от технического уровня применяемой техники. Сформировались следующие основные направления совершенствования отечественных энергосредств – повышение надежности, топливной экономичности, улучшение условий труда и снижение материалоемкости.

Резервы эффективности производства проявляются в высвобождении производственных ресурсов и снижении норм их расхода. Это означает рост производства, снижение себестоимости и увеличение прибыли[4].

Одним из способов обновления основных средств предприятия является лизинг, представляющий аренду машин и оборудования с целью их производственного использования[1].

Качественный и технический уровень новых марок энергетических средств по надежности, эксплуатационной технологичности, токсичности выхлопных газов все еще отстает от показателей, достигнутых ведущими мировыми компаниями.

Отечественные энергосредства выигрывают в цене, лучшей приспособленности к местным условиям, освоенностью в эксплуатации.

Сельскохозяйственные предприятия Октябрьского района применяют ресурсосберегающую технологию на 77% пашни, крестьянские (фермерские) хозяйства на 60%. Доля бобовых многолетних трав в структуре посевов 8%, ее планируется к 2020г. довести до 25%.

Ежегодное обновление техники (тракторов) составляет 8,8%, это планируется продолжать и в дальнейшем.

Использованные источники:

1. Брицына Н.Н., Гартованная О.В. Лизинг - как способ обновления основных производственных фондов предприятия В сборнике: Актуальные проблемы аграрной экономики Материалы Международной научно-практической

конференции студентов, аспирантов и молодых ученых. Главный редактор Клименко А.И.. 2014. С. 28-31.

2.Ковалева Т.А., Гавриш А.А., Косенко Т.Г. Оценка качества и конкурентоспособности продукции растениеводства В сборнике: Актуальные проблемы аграрной экономики пос. Персиановский, 2014.с. 52-54.

3.Косенко Т.Г., Мирошниченко С., Авдеева А. Особенности производства продукции растениеводства в новых условиях хозяйствования В сборнике: Современные технологии сельскохозяйственного производства и приоритетные направления развития аграрной науки пос. Персиановский, 2014. с. 56-58.

4.Финенко В.В., Косенко Т.Г. Эффективное ведение производства в новых условиях хозяйствования В сборнике: Молодежная наука 2014: технологии, инновации. Пермь, 2014. С. 374-375.

Кочеткова С.А., к.э.н.

доцент

кафедра государственного и муниципального управления

Акимова Ю.А., к.э.н.

доцент

кафедра государственного и муниципального управления

ФГБОУ ВПО «Мордовский государственный

университет им. Н.П. Огарёва»

Россия, г. Саранск

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО ОРГАНИЧЕСКОГО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА³⁸

Аннотация. В статье авторами обоснована необходимость развития системы органического сельского хозяйства в России, приведен анализ зарубежного опыта в данной области, проанализирована ситуация в российском сельском хозяйстве в части производства органической сельхозпродукции, выявлены основные проблемы развития рассматриваемой системы, определены мероприятия по их решению.

Ключевые слова: органическое сельское хозяйство, государственное регулирование, регион.

В современных условиях хозяйствования сельскохозяйственных организаций важным становится вопрос качества производимой продукции, ее безопасности для здоровья населения. Повышение качества продукции в значительной мере определяет выживаемость предприятия в условиях рынка, рост эффективности производства, экономию многих видов ресурсов.

³⁸ Работа выполнена при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда, проект № 14-12-13025 «Инструменты преодоления угроз развитию сельского хозяйства региона в условиях членства России в ВТО».

Согласно Доктрине продовольственной безопасности, утвержденной Указом Президента Российской Федерации от 30 января 2010 г. № 120 «производство безопасной сельскохозяйственной продукции и продовольствия является приоритетным направлением государственной экономической политики в области обеспечения продовольственной безопасности страны» [1]. Одной из основных задач реализации цели продовольственной безопасности является создание условий для сельскохозяйственных товаропроизводителей в сфере производства органических продуктов питания. Тем более, что Россия имеет значительный аграрный потенциал и обладает необходимыми для формирования органического сельского хозяйства (обширные площади, незначительный уровень интенсификации и химизации по сравнению с индустриальными странами и др.).

Перспективность развития производства органической сельскохозяйственной продукции в России подчеркивается в ряде исследований отечественных и зарубежных ученых (И.В. Кондратьев, А.В. Ходус, И.Г. Ушачев и др.). Основными преимуществами органического сельского хозяйства являются долгосрочная стабильность, улучшение структуры почвы и инфильтрация воды, повышение биоразнообразия, безопасность для здоровья человека и животных, а также лучшие вкусовые качества продуктов питания.

В 2005 г. Международной федерацией движений за органическое сельское хозяйство были приняты основные принципы органического сельского хозяйства: принцип здоровья, экологический принцип, принципы справедливости и заботы о будущих поколениях. На их основе было выработано определение понятия «органического сельского хозяйства» как производственной системы, обеспечивающей здоровое состояние почв, экосистем и человека, опирающейся на экологические процессы, биоразнообразие и природные циклы, характерные для местных условий, избегая ресурсов, использование которых связано с негативными эффектами».

В настоящее время сложились 3 международные системы стандартов EU Regulation 2092/91 (EC 834/2007), Codex Alimentarius Guidelines for Organically produced food 1999/ 2001 и IFOAM Basic Standards (IBS). На их основе создаются государственные нормы и правила органического производства продуктов питания.

Как показывает опыт зарубежных стран, одним из факторов развития органического сельского хозяйства является наличие системы мер государственной поддержки предприятий, занимающихся производством органической сельскохозяйственной продукции. Государственная поддержка органического сельского хозяйства во многих странах представляет собой дотирование и субсидирование производства.

За последние 14 лет площадь органических сельскохозяйственных

угодий в мире выросла с 11 млн. га до 43,1 млн. га. Крупнейшие площади, органических сельскохозяйственных земель находятся в Австралии, Аргентине и США. Число производителей органической продукции в мире составляет уже 2 миллиона хозяйств, а мировые продажи органической продукции за период с 1999 по 2013 годы увеличились почти в пять раз.

Странами с наиболее развитым рынком органических сельскохозяйственных продуктов питания являются США, Германия, Франция и Китай. Наибольшее среднедушевое потребление органической продукции зафиксировано в Швейцарии и Дании.

В России развитие органического сельского хозяйства, рынка экологической продукции сдерживается отсутствием сформированной на государственном уровне нормативно-законодательной базы. В настоящее время, как и за рубежом, отсутствует согласованное понятие органической (экологически чистой) продукции.

Понятие «органические продукты» на государственном уровне в РФ появилось впервые в апреле 2008 г., когда главный государственный санитарный врач РФ Г. Онищенко утвердил Дополнения и изменения № 8 к СанПиН, имеющие отношение к органическим продуктам.

В 2011 году Министерством сельского хозяйства Российской Федерации подготовлен проект Федерального закона «О производстве органической сельскохозяйственной продукции». В апреле 2015 года документ был отправлен на рассмотрение в Правительство РФ.

Возможности введения органического сельского хозяйства почти не учитываются в долгосрочных и среднесрочных экономических документах развития страны, таких как Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, Основные направления деятельности Правительства Российской Федерации на период до 2018, Концепции развития национальной системы стандартизации РФ на период до 2020 года.

Россия занимает 37 место в общем рейтинге стран по площади сельскохозяйственных угодий с 144 254 га, находясь в соседстве с Эстонией и Эфиопией. По сравнению с 2012 годом наблюдается снижение площади на 1997 га или 1,4 %.

В России по данным на 2013 год находятся 70 товаропроизводителей.

Если рассматривать структуру площадей под органическими культурами за период 2004-2013 гг., представленную на рисунке 1, то можно увидеть, что и площадь с органически возделываемыми культурами, и площадь органических пастбищных угодий увеличилась.

В этой связи усиливается необходимость в изменении методов и принципов функционирования аграрной сферы экономики и переход на экологически ориентированный путь развития. В сложившейся ситуации отечественного сельскохозяйственного производства в условиях вступления в ВТО и ограничении импорта продовольствия из ряда зарубежных стран

развитие органического продовольственного рынка может выступать точкой роста в развитии сельскохозяйственной отрасли.

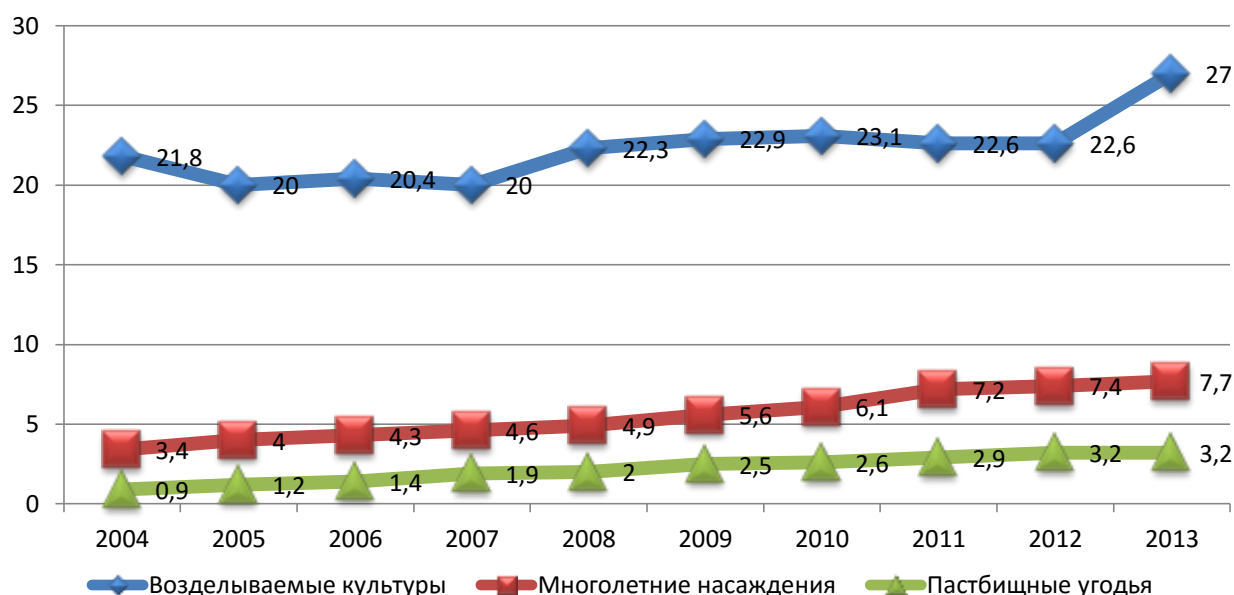


Рисунок 1 – Динамика площади земель, используемой для органического земледелия за 2004-2013 гг. (млн. га)

Ведение органического сельского хозяйства имеет ряд возможных ограничений, таких как необходимость минимизации обработки почвы, ограничение при использовании минеральных удобрений и увеличение роли таких органических удобрений, в особенности сидератов, увеличение роли севооборотов, использования органических средств защиты сельскохозяйственных культур от сорных растений, болезней и вредителей, ограничение ГМО.

На региональном уровне на рынок органической продукции также оказывает воздействие местное законодательство. Особо стоит отметить опыт Белгородской области, в которой была разработана и принята долгосрочная целевая программа «Внедрение биологической системы земледелия на территории Белгородской области на 2011–2018 годы», был утвержден Кодекс добросовестного землепользователя Белгородской области и утверждено Положение о проекте адаптивно–ландшафтной системы земледелия и охраны почв, очень близкой к органическому сельскому хозяйству. В РМ, к сожалению, подобной законодательной базы не существует.

В Республике Мордовия сельскохозяйственная отрасль представляет собой довольно динамично развивающуюся отрасль экономики. В республике осуществляют производственную деятельность 236 сельхозпредприятий, 1138 КФХ, более 160 тыс. ЛПХ. На территории Республики Мордовия функционирует одно сертифицированное предприятие, занимающиеся органическим сельским хозяйством. Данной компанией–производителем является ООО «Агрофирма «Дружба» в

Старошайговском районе, которое входит в группу компаний «Аривера».

Нами были проанализированы предпосылки для развития органического сельского хозяйства в республике. Это: почвенные, природные, экономические условия и наличие человеческого капитала.

Анализ показал, что на сегодняшний день Республика Мордовия имеет значительные возможности по внедрению органической системы хозяйствования:

- большая доля высоких по производственной значимости почв;
- хорошие показатели атмосферного воздуха и наличие чистых водных источников;
- успешное развитие традиционного сельского хозяйства;
- увеличение использования органических удобрений и снижение количества внесенных минеральных удобрений за последние 5 лет;
- значительный человеческий потенциал;
- высокая доля жителей республики, участвующих в сельскохозяйственной деятельности, что при переходе к органическому сельскому хозяйству может оказать синергетический эффект на уровень их жизни.

Рассматривая возможности развития органического сельского хозяйства в Республике Мордовия, нельзя не учитывать общемировой уровень развития органического сельскохозяйственного производства. Согласно полученному прогнозу имеющаяся динамика роста площади органических сельскохозяйственных угодий сохранится в следующий пятилетний период.

Проведенные исследования позволили нам выделить меры государственного влияния, способствующие развитию производства экологического продовольствия на федеральном, субфедеральном уровнях, а также основные этапы перехода сельскохозяйственного предприятия на ведение органического сельского хозяйства.

К мерам организационно-правового механизма регулирования, которые следует разработать в ближайшее время на федеральном уровне можно отнести: лицензирование производственной деятельности экологически ориентированных предприятий, регулирование прав использования товарной маркировки «органический продукт»; формирование нормативов оценки качества земельно-природных ресурсов; осуществление экологического контроля и земельного мониторинга; природоохранные мероприятия.

Были выделены следующие меры государственного влияния, способствующие развитию производства органического продовольствия на региональном уровне: формирование образовательных программ подготовки кадров и повышение квалификации специалистов в области органического сельскохозяйственного производства, разработка программ поддержки развития органически ориентированного сельскохозяйственного

производства, разработка нормативно-правой базы органического сельскохозяйственного производства, не противоречащей федеральному законодательству, стимулирование развития региональных рынков органической продукции, проведение научных исследований с целью выявления потенциала в области перехода к органическому сельскому хозяйству в регионе, формирование условий социально-экономического развития сельских территорий, участие в международных и российских выставках-ярмарках с целью продвижения региональных органических продуктов, расширение информационного поля, освещающего особенности органического сельскохозяйственного производства.

Таким образом, основными проблемами, замедляющими развитие органического производства сельскохозяйственной продукции являются:

- несформированность комплексной системы теоретических знаний и практической подготовки в направлении организации органически ориентированного сельскохозяйственного производства;
- отсутствие четкой законодательной базы для развития органических производств и их сертификации;
- низкий уровень развития рынка органической продукции.

Реализация предложенных мероприятий, по мнению авторов, будет способствовать развитию органического сельского хозяйства в России и выходу российских товаропроизводителей на внешние рынки.

Кошевенко С.В., к.п.н.

доцент

кафедра менеджмента

ФГБОУ ВПО «Смоленский государственный университет»

Россия, г. Смоленск

ДИАГНОСТИКА ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПЕДАГОГИЧЕСКИХ КАДРОВ (НА ПРИМЕРЕ ШКОЛ Г.СМОЛЕНСКА)

Аннотация: данная статья посвящена проблеме развития педагогических кадров. Автором обработаны результаты мониторинга школ г. Смоленска по данной проблеме, выявлены частные и общие тенденции.

Ключевые слова: развитие кадров, педагогические кадры, школа

Модернизация российского образования – противоречивый, но неизбежный и динамичный процесс. В числе приоритетов государственной политики в области образования стоит обеспечение системы образования высококвалифицированными кадрами, как управленческими так и педагогическими. В рамках задачи развития общего образования Концепцией Федеральной целевой программы развития образования на 2016–2020 годы (распоряжение Правительства Российской Федерации от 29 декабря 2014 г. № 2765-р) предусматриваются такие мероприятия как: создание сети школ, реализующих экспериментальные и инновационные

программы для отработки новых технологий и содержания обучения и воспитания, путем конкурсной поддержки школьных инициатив и сетевых проектов; модернизация технологий и содержания обучения в соответствии с новым федеральным государственным образовательным стандартом путем разработки концепций модернизации конкретных областей, поддержки региональных программ развития образования и поддержки сетевых методических объединений; обеспечение роста качества педагогических кадров в школах путем конкурсной поддержки региональных программ и экспертно-аналитического сопровождения таких программ. [1]

Рассмотрим ситуацию развития педагогических кадров на примере общего школьного образования г. Смоленска. В постановлении Администрации города Смоленска от 20.06.2014 № 1113-адм «Об утверждении критериев и показателей эффективности деятельности муниципальных бюджетных образовательных учреждений, находящихся в ведении управления образования и молодежной политики Администрации города Смоленска» выделены критерии эффективности деятельности общеобразовательной школы по обеспечению повышения уровня кадрового ресурса (см. табл. 1).

Таблица 1

Показатели и критерии эффективности деятельности школы
по обеспечению повышения уровня кадрового ресурса

Наименование показателей и критериев	Методика расчета
1. Доля работников, награжденных государственными и отраслевыми наградами	Награждены государственными и отраслевыми наградами: - свыше 20% - 5 баллов; - от 16 до 20% – 4 балла; - от 11 до 15% - 3 балла; - от 6 до 10% - 2 балла; - от 1 до 5% - 1 балл
2. Доля педагогических работников в учреждении, имеющих квалификационные категории	Имеют квалификационные категории: - свыше 70% - 5 баллов; - от 61 до 70% – 4 балла; - от 51 до 60% - 3 балла; - от 41 до 50% - 2 балла; - от 30 до 40% - 1 балл; - 29% и меньше - 0 баллов
3. Доля работников, своевременно прошедших повышение квалификации (не менее 72 ч), профессиональную переподготовку	Прошли повышение квалификации (не менее 72 ч) и (или) профессиональную переподготовку в отчетном периоде: - от 95 до 100% - 5 баллов; - от 90 до 94% - 3 балла; - от 85 до 89% - 1 балл
4. Количество работников со стажем до 10 лет	За каждого работника + 1 балл

5. Участие педагогических работников в конкурсах профессионального мастерства федерального, регионального, муниципального уровней	За каждое участие +1 балл
6. Количество педагогических работников, ставших победителями и призерами конкурсов профессионального мастерства федерального, регионального, муниципального уровней	Федеральный уровень: - за каждого победителя +5 баллов; - за каждого призёра +4 балла. Региональный уровень: - за каждого победителя + 4 балла; - за каждого призёра +3 балла. Муниципальный уровень: - за каждого победителя +3 балла; - за каждого призёра +2 балла
7. Участие педагогов, коллектива в различных формах распространения передового педагогического опыта на федеральном, региональном, муниципальном уровнях	Количество мероприятий: - свыше 20 – 5 баллов; - от 16 до 20 – 4 балла; - от 11 до 15 – 3 балла; - от 6 до 10 – 2 балла; - от 1 до 5 – 1 балл

Проанализируем полученные в ходе мониторинга деятельности школ г. Смоленска результаты. Показатель «Доля работников, награжденных государственными и отраслевыми наградами»: средний балл – 4,3 (максимальный балл – 5 баллов). В 66% школ этот показатель выше 20 % от числа всех работников, лишь в 10 % школ – ниже 10% от общего числа работников школы. Средний балл по показателю «Доля педагогических работников в учреждении, имеющих квалификационные категории» составляет 4,9 (максимальный балл – 5 баллов). 95% школ имеют педагогические коллективы, доля работников с квалификационной категорией в которых свыше 70%. В 5 % школ доля работников с квалификационной категорией от общего числа педагогических работников школы составляет от 61 до 70%.

Данные результаты говорят о высоком уровне квалификации и профессионализме педагогических работников школ г. Смоленска. Средний балл по показателю «Доля работников, своевременно прошедших повышение квалификации (не менее 72 часов), профессиональную переподготовку» – 4,4 (максимальный балл – 5 баллов). В 81% школ доля работников, своевременно прошедших повышение квалификации, переподготовку составляет от 95% и выше, в 12 % школ этот показатель от 90 до 94% от общего числа работников. Лишь в 7% школ г. Смоленска доля своевременно прошедших повышение квалификации ниже 89% от общего числа педагогических работников школы. Руководители образовательных организаций понимают необходимость важности обновления знаний у педагогов, а сам процесс повышения квалификации носит систематический характер. По показателю «Количество работников со стажем до 10 лет» средний балл – 11 (по 1 баллу за каждого сотрудника). Однако, наблюдается следующая тенденция: в 49% школ г. Смоленска менее 10 человек со стажем

до 10 лет, в 20% школ – от 11 до 15 человек, и лишь в 31% школ работников со стажем до 10 лет более 16 человек. Это говорит о недостаточности молодых специалистов в школах. Показатель «Участие педагогических работников в конкурсах профессионального мастерства федерального, регионального, муниципального уровней» имеет средний балл равный 14 (по 1 баллу за каждое участие). Наблюдается следующая тенденция: в 63% школ г. Смоленска менее 10 участников конкурсов различного уровня (в большинстве случаев от 2 до 5 участников), в 17% школ – участников конкурсов от 10 до 15 человек, в 20% школ – от 15 и более участников различных конкурсов. Диапазон данных: от 0 до 104 участников. В большинстве школ наблюдается пассивное отношение к участию в профессиональных конкурсах. Причем наблюдается корреляция между данным показателем и показателем «Количество работников со стажем до 10 лет». Средний балл по показателю «Количество педагогических работников, ставших победителями и призерами конкурсов профессионального мастерства федерального, регионального, муниципального уровней» равен 20 (методику расчёта см. Табл. 1). 56% школ г. Смоленска набрали менее 10 баллов за победы в конкурсах различного уровня, в 15% школ – от 10 до 15 баллов, в 29% школ – свыше 15 баллов за победы в различных конкурсах. Диапазон данных: от 0 до 154 баллов. Показатель «Участие педагогов, коллектива в различных формах распространения передового педагогического опыта на федеральном, региональном, муниципальном уровнях»: средний балл – 4,8 (максимальный балл – 5). 78% школ г. Смоленска провели более 20 подобных мероприятий, и лишь 22% – менее 20 мероприятий за прошлый учебный год. Что касается оценки эффективности деятельности директора школы, то она осуществляется при прохождении им аттестации. При этом оцениваются и знания руководителем образовательной организации основ управления персоналом, однако эти вопросы в тестах для аттестации руководителей образовательных организаций на соответствие занимаемой должности, на наш взгляд, освещены в недостаточной мере. [2]

Выводы:

1) в настоящее время продолжается снижение численности контингента учителей в общем образовании, сохраняется большое количество учителей пенсионного возраста, притом что лишь 40% выпускников педагогических вузов идут работать по образованию. Низким остаётся и показатель количества учителей со стажем работы до 10 лет;

2) наблюдаются низкие показатели активности педагогических работников к участию в конкурсах, инновационных программах и грантах, отсутствует мотивация к этому;

3) процесс развития педагогических кадров должен носить непрерывный характер, при систематическом информационно-педагогическом сопровождении со стороны образовательного менеджера школы.

Использованные источники:

1. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 29 декабря 2014 г. № 2765-р «О Концепции Федеральной целевой программы развития образования на 2016 - 2020 годы» [Электронный ресурс] URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_173677/ (дата обращения: 01.10.2015);
2. URL: <http://edu67.ru/deiatelnost/kadrovoe-obespec/attestaciya-pedagogicheskikh-rabotnikov/normativno-pravovye-dokumenty/> (дата обращения: 10.10.2015).

*Красильников А.В.
студент магистратуры
Институт "Экономики и финансов"
Сыктывкарский государственный
университет имени Питирима Сорокина
Россия, г. Сыктывкар*

МЕСТО И РОЛЬ БАНКА РОССИИ В ОБЛАСТИ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ ЛЕГАЛИЗАЦИИ ДОХОДОВ, ПОЛУЧЕННЫХ ПРЕСТУПНЫМ ПУТЕМ, И ФИНАНСИРОВАНИЮ ТЕРРОРИЗМА

Аннотация. В статье рассматривается роль Банка России в области ПОД/ФТ. Представлена аналитика последних лет по изучаемому вопросу. Рассмотрены наиболее важные проблемы в области ПОД/ФТ.

Ключевые слова: Банк России, система ПОД/ФТ, причины отзыва лицензий у коммерческих банков.

Поступательное развитие экономики и материальное благополучие граждан невозможно представить без устойчивой финансовой системы страны. Главенствующая роль в поддержании этой системы, развитии кредитно-денежных отношений отведена Центральному банку Российской Федерации.

Учеными был введен в научную практику термин "отмывание преступных доходов", выявлены общие закономерности организаций преступных схем, сформирована их общая модель, а также изучены базовые подходы к организации систем ПОД/ФТ. Однако развитие теневой экономики, и, в то же время, совершенствование банковской системы страны, бросают новые вызовы, сложившейся системе ПОД/ФТ, требующие проработки и решения новых проблем с которыми сталкиваются специалисты этой области в своей практической деятельности.

В России деятельность по борьбе с отмыванием капитала регулируется Федеральным законом от 7 августа 2001 года. № 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» (Далее ФЗ №115).

Структура системы ПОД/ФТ представлена на рисунке 1.1

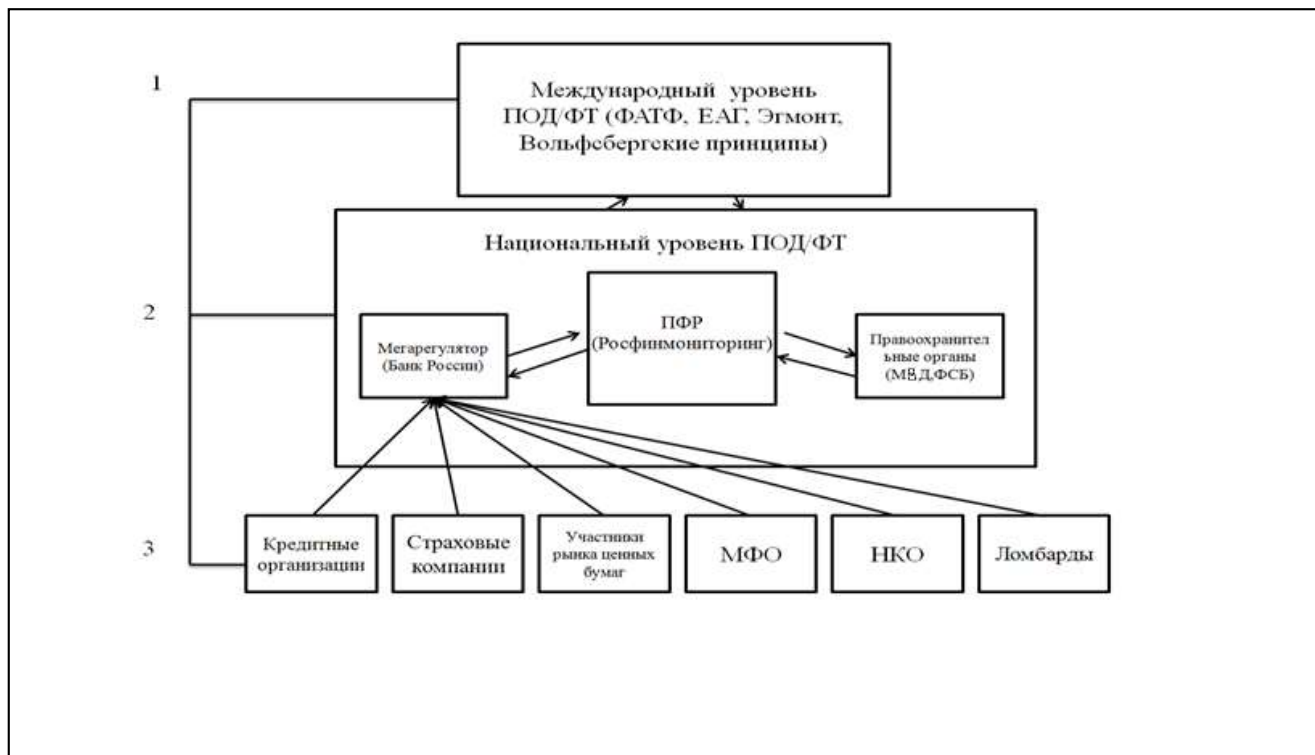


Рисунок 1.1 - Структура системы ПОД/ФТ

Национальную систему можно разделить на 3 направления.[5]

Первое направление, или фундамент системы противодействия – это финансово- надзорный блок, в котором участвуют различные организации – финансовые посредники, которые первыми вовлекаются в преступные схемы. Возглавляет этот блок Банк России. В рамках этого блока решаются следующие задачи:

- идентификация участников финансовых операций и установление соответствующих бенефициаров;
- выявление подозрительных операций, которые могут проводиться для легализации преступных доходов или финансирования терроризма;
- сообщение о подозрительных операциях в уполномоченные органы.

Первое направление включает контрольно-надзорные органы государственной власти, обеспечивающие исполнение финансовыми посредниками соответствующих законодательных требований.(В России это Центральный Банк РФ) При выявлении подозрительных сделок информация о них анализируется подразделением по ПОД/ФТ финансового посредника по установленным законодательством критериям. В дальнейшем информация поступает во второе направление – оперативно-аналитическое.

Оперативно-аналитическое направление (согласно международным стандартам эти функции возлагаются на единый центральный орган в стране

– подразделение финансовой разведки) получает информацию от финансовых посредников, а затем ее анализирует на наличие признаков отмывания денег или финансирования терроризма. В случае подтверждения подозрений ПФР передает соответствующую информацию в третье направление - правоохранительные органы.

В этом третьем блоке принимаются в производство уголовные дела, по которым ведутся следственные действия и выносятся решения судов.

Все элементы этой системы, в том числе контрольно-надзорные, надзорные органы, ПФР и финансовые посредники находятся во взаимодействии и обеспечивают совместное предупреждение преступлений по отмыванию доходов и финансированию терроризма. Вместе с этим основой системы является финансово-надзорный блок в сочетании с ПФР, так как на них возлагаются задачи по первичному обнаружению подозрительных операций. На правоохранный блок возлагаются задачи по наказанию преступников и профилактике подобных нарушений в будущем.

В Российской Федерации только за период с 1 января 2006 года по 1 квартал 2015 года лишилось лицензий 170 банков прямо или косвенно участвовавших в отмывании преступных доходов.[2]

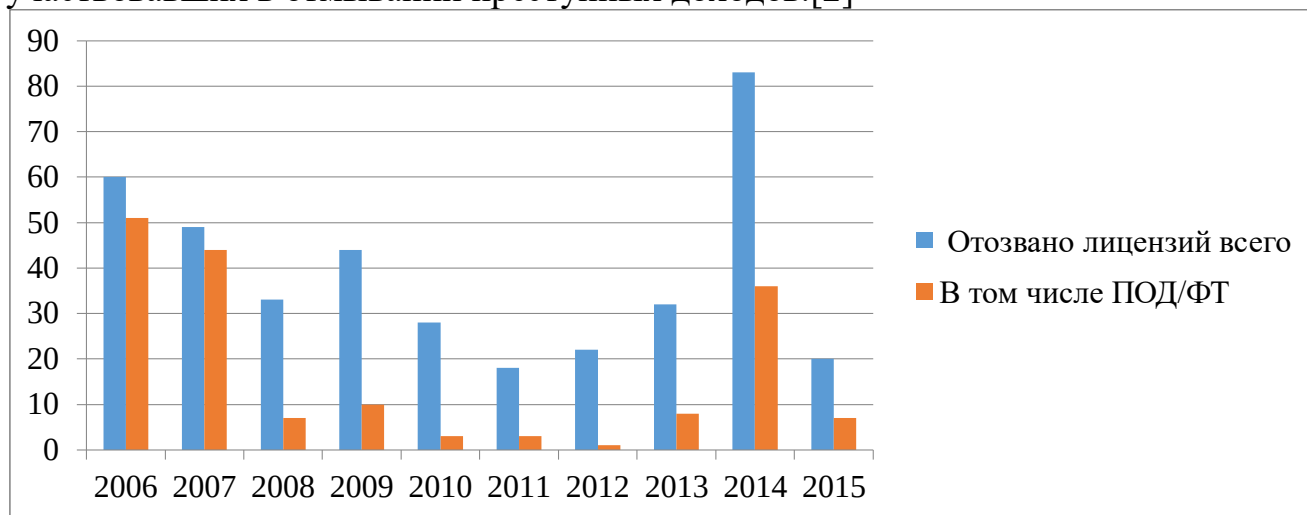


Рисунок 1.2 – Динамика структуры отозванных лицензий у кредитных организаций 2006-2015 гг.

Всего же, за рассматриваемый период, Центральный Банк Российской Федерации отозвал лицензии у 389 банков по тем или иным несоответствиям банковскому законодательству. Из них, порядка 43% оснований для отзыва лицензий (на сегодняшний день) являются причины несоответствия деятельности кредитной организации в области ПОД/ФТ. [5]

На всем протяжении рассматриваемых периодов, в территориальном разрезе, лидером являлся Центральный федеральный округ. Это связано с тем, что в Москве находится большая концентрация зарегистрированных банков. Поэтому на кредитные организации и Территориальные управления Банка России данного округа ложится большая нагрузка, как в области

ПОД/ФТ, так и в ряде других направлений банковской деятельности. Кроме того, на фоне остальных округов, значительно выделялся Северокавказский федеральный округ. Количество отозванных лицензий кредитных организаций по основаниям невыполнения требований ПОД/ФТ, для такого отдаленного, и не развитого в финансовом плане округа, является значительным. Это связано с традиционно сложной и напряженной обстановкой на Северном Кавказе в области безопасности и повышенной террористической угрозой, как в военной, так и в финансовой сфере.

Таким образом, можно предположить, что за последние годы, Центральный банк Российской Федерации придает огромное значение финансовому мониторингу в области ПОД/ФТ. Роль финансового мониторинга встает в "первые ряды" среди остальных инструментов банковского надзора и регулирования деятельности кредитных организаций. Об этом может свидетельствовать следующая таблица 1.1

Таблица 1.1 - Основания отзыва лицензий у кредитных организаций 2011-2014 гг.

№ п/п	Основания отзыва лицензии у кредитных организаций	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
1	Существенная недостоверность отчетности (п. 3 ч. 1 ст.20 ФЗ "О банках и банковской деятельности")	11	7	7	14
2	Задержка представления отчетности (п. 4 ч. 1 ст. 20 ФЗ "О банках и банковской деятельности")	0	0	1	1
3	Осуществление операций, не предусмотренных лицензией (п. 5 ч. 1 ст. 20 ФЗ "О банках и банковской деятельности")	0	0	1	0
4	Нарушение банковского законодательства (п. 6 ч. 1 ст. 20 ФЗ "О банках и банковской деятельности")	18	21	30	75
5	Нарушение требований ст. 6 и 7 Федерального закона № 115-ФЗ (п. 6 ч. 1 ст. 20 ФЗ "О банках и банковской деятельности")	3	1	8	36
6	Достаточность капитала ниже 2 % (п. 1 ч. 2 ст. 20 ФЗ "О банках и банковской деятельности")	5	7	5	10

Продолжение Таблицы 1.1 - Основания отзыва лицензий у кредитных организаций 2011-2014 гг.

7	Размер собственных средств ниже минимального значения уставного капитала (п. 2 ч. 2 ст.20 ФЗ "О банках и банковской деятельности")	6	6	6	12
8	Неисполнение в срок требований Банка России о приведении в соответствие величины уставного капитала и размера собственных средств (капитала) (п. 3 ч. 2 ст. 20 ФЗ "О банках и банковской деятельности")	0	0	1	0

9	Неисполнение требований кредиторов (п. 4 ч. 2 ст. 20 ФЗ "О банках и банковской деятельности")	8	10	2	24
	Всего отозвано банковских лицензий	18	22	32	83

[3]

Уже на 2014 год нарушения требований ст. 6 и 7 Федерального закона № 115-ФЗ (п. 6 ч. 1 ст. 20 ФЗ "О банках и банковской деятельности") занимали порядка 20% в общей структуре нарушений, повлекших за собой отзеты лицензий кредитных организаций.

Далее представлена таблица 1.2, отражающая деятельность Банка России в области ПОД/ФТ по направлению осуществления административного производства в отношении кредитных организаций.

Таблица 1.2 – Деятельность ЦБ в области ПОД/ФТ в направлении административного производства 2012-2014 гг.

	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Количество КО и должностных лиц в отношении которых были возбуждены административные дела	405	415	435
Количество возбужденных административных дел	1497	1233	1170
Из них:			
прекращены на этапе расследования	110	81	68
Завершено рассмотрение административных дел	1322	1146	1120
Из них:			
А) Постановлений о наложении штрафа	307	290	319
В том числе:			
Постановлений о наложении штрафа для долж.лиц	48	57	62
Б) Постановлений о назначении предупреждений	490	482	539
В том числе:			
В отношении долж.лиц	262	239	290
В) Постановлений о прекращении производства по административным делам	525	374	262
В том числе:			
Постановлений в отношении долж.лиц	186	144	75
Примечание – Источник: составлено автором по данным Годовых отчетов Банка России за 2012-2014 гг. [1]			

Из представленной таблицы, можно сделать вывод, что за рассматриваемый период количество кредитных организаций, в отношении которых были возбуждены административные дела из-за несоблюдения

требований в области ПОД/ФТ, увеличивается, что может говорить об усилении надзора Банка России. Однако количество вновь возбужденных и завершенных административных дел с годами уменьшается.

Среди завершенных административных дел на протяжении рассматриваемого периода, наибольшую долю в структуре занимают постановления о назначении предупреждений. Количество постановлений о наложении штрафа также занимает значимую долю в структуре. В то же время наблюдается тенденция к уменьшению количества случаев прекращения административного делопроизводства. Из чего можно сделать вывод об усилении концентрации надзора Банка России над кредитными организациями в области ПОД/ФТ и усилении мер ответственности.

В ходе своей деятельности, связанной с ПОД/ФТ, Банк России и банковская система страны, сталкиваются с целым комплексом проблем. Наиболее актуальные из них, представлены ниже.

1) "Карусель" сомнительных клиентов вокруг коммерческих банков.

Сегодня, при выявлении уже первой сомнительной операции, банк предлагает клиенту добровольно расторгнуть договор. В результате он переходит в другой банк, где его деятельность продолжается.

В настоящее время банки лишь вправе отказать в обслуживании счета клиентам, которые дважды в течение года совершили операции, признанные банком сомнительными. Но до этого, как правило, не доходит.

Таким образом, страдает эффективность работы системы ПОД/ФТ в банковской системе России.

Решение: обязать коммерческие банки принудительно расторгать отношения с клиентом уже при первой подозрительной операции.

2) Высокие репутационные риски коммерческих организаций. Чаще всего нарушения в области ПОД/ФТ со стороны кредитных организаций носят технический характер, либо человеческий фактор, однако формулировкой при этом будет «нарушение закона об отмывании денежных средств, полученных преступным путем, и финансировании терроризма», без уточнения, что конкретно имеется в виду. В результате в глазах клиентов банк может выглядеть какой-то преступной структурой, у которой лишь по ошибке еще не отозвали лицензию.

Решение: конкретизация Банком России причин нарушения кредитной организацией законодательства ПОД/ФТ при публикации информации об этом в открытых источниках.

3) Сознательный уход филиалов кредитных организаций от региональных органов банковского надзора в сфере ПОД/ФТ при помощи передачи соответствующей информации через головной офис банка, который, обычно зарегистрирован в ЦФО. Как правило, из-за большого потока финансовой информации, мегарегулятор не сможет уделять должного контроля в области ПОД/ФТ для данного филиала, а значит эффективность системы уменьшается.[4]

Решение: Обязать филиалы банков передавать информацию касающуюся ПОД/ФТ исключительно через ТУ ЦБ по месту регистрации филиала.

Таким образом, в процессе реализации надзора за кредитными организациями в области ПОД/ФТ, Центральный банк Российской Федерации периодически сталкивается с различного рода проблемами. Большинство проблем имеют под собой правовое основание и оперативно решаются при помощи законодательной инициативы и нормотворчества. Грамотное и своевременное решение представленных проблем способствует усилению системы российской ПОД/ФТ, сохранит сбалансированность современной банковской системы страны и способствует ее поступательному развитию и совершенствованию. Большая часть ответственности по решению данных проблем лежит на Банке России, как мегарегуляторе.

Использованные источники:

1. Годовой отчет Банка России 2012-2014г. [Электронный ресурс]// Официальный сайт ЦБ РФ. URL: http://www.cbr.ru/publ/God/ar_2014.pdf/
2. Ж.В. Лубенец. Черная метка. [Электронный ресурс]// Информационный портал Банки.ру Режим доступа: <http://www.banki.ru/news/daytheme/?id=4861343>
3. Информационный портал "Кибанки" [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://kibanki.com/blog/?blog=kibanki&id=17>
4. Золотарев Е.В. Совершенствование системы противодействия легализации преступных доходов и механизмов контроля в кредитных организациях: дис. канд.экон. наук./ Золотарев Е.В. –М., 2014.
5. Просвирина И.В. Статья "Почему ЦБ закрывает банки". [Электронный ресурс]// сайт чейфин.ру. URL: <http://chelfin.ru/text/money/855723-print.html>

*Кузнецова Л.Н., к.э.н.
доцент*

*Арыстанова Б.С.
магистрант*

*Поволжский институт управления имени П.А. Столыпина
Россия, г. Саратов*

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ НАЛОГОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

Аннотация: В данной статье раскрывается экономическая сущность налогов, дается характеристика принципов, признаков и функций налогов

Ключевые слова: налог, функции налогов, сбор,

Раздел: Социально-экономические аспекты развития современного государства.

Экономическая сущность налогов

Однако И.В.Горский считает, что строгую и полную формулировку понятия «налог» дать настолько сложно, насколько и нецелесообразно.

Налоговое законодательство ряда стран не пытается формализовать эту сложную категорию, ограничиваясь достаточно общим подходом [1].

Таким образом, на протяжении многих столетий определение самого понятия «налог» строилось на основании различных теорий налогообложения. Теоретики финансовой науки, исследуя проблемы налогообложения, на одно из первых мест всегда ставили именно определение налога.

В науке в широком смысле под налогом понимается взимаемый на основе государственного принуждения и не носящий характер наказания или компенсации обязательный безвозмездный платеж. В современной литературе о налогах приводится большое количество различного рода определений налогов, и при этом неизменно подчеркивается, что налог - *платеж обязательный*. Другими словами, платежи, которые не являются для плательщиков обязательными, не относятся к налоговым; к налогам не относятся любые добровольные выплаты, взносы, отчисления.

Налоги являются теми платежами, которые осуществляются *безвозмездно*, т.е. их уплата не устанавливает каких-либо конкретных обязанностей государства по отношению к лицу, вносящему эти платежи. В отдельных определениях налога указывается, что налоги - это платежи, взимаемые *в установленном законом порядке*. В других определениях можно встретить указание на то, что налоги - это платежи, взимаемые с *юридических и физических лиц*. Часто отмечается, что налоги - *денежные* платежи (взимаются в денежной форме). В экономическом смысле налоги представляют собой *способ перераспределения новой стоимости - национального дохода*, выступают частью единого процесса воспроизводства и специфической формой производственных отношений.

Как отмечают В. Г. Пансков и В.Г. Князев, отличительной чертой налога как экономической категории является наличие в нем признаков, которые схематично представлены на рис. 1.



Рисунок 1 - Признаки налога [2, с.158]

Признак *императивности* налога свидетельствует об обязанности безусловной, полной и своевременной уплаты налогов государству (налог является обязательным платежом). *Индивидуальная безвозмездность* налога является признаком, означающим отсутствие права у налогоплательщика при внесении им налоговых платежей на эквивалентную выгоду от государства, что отличает налоги от других платежей и сборов, взимаемых государством с юридических и физических лиц и, поэтому, не являющихся налогом.

Законность налога предусматривает его установление и взимание в порядке, определенном законодательством данного государства. Такой признак налога, как *абстрактность*, предполагает поступление финансовых ресурсов в виде налоговых платежей на нужды всего государства, а затем их последующее распределение по видам расходов, являющихся наиболее приоритетными для каждой экономической формации.

Признак *относительной регулярности* выражается в периодической уплате налога в установленные законом сроки.

Сходство и различия основных признаков налога и сбора представлены на рисунке 2.

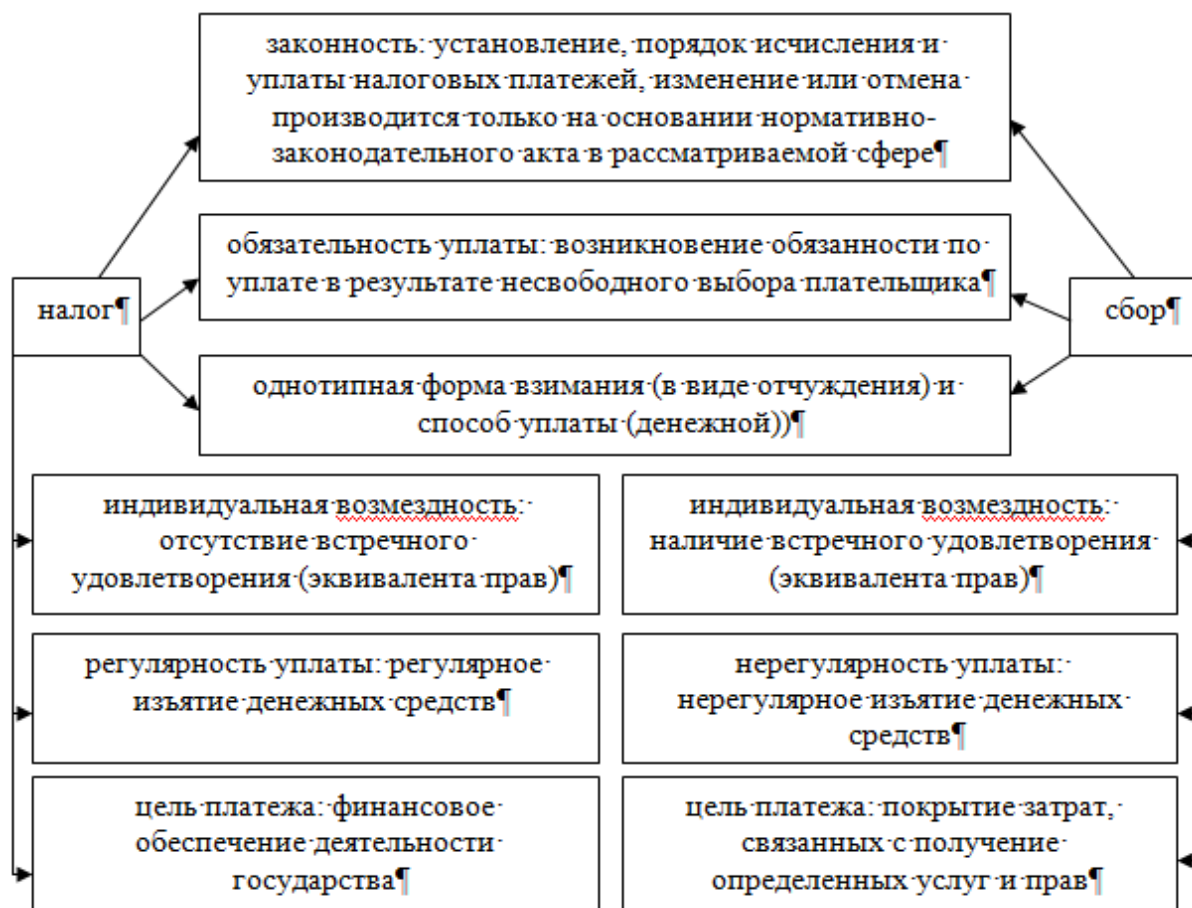


Рисунок 2 - Сходство и различие основных признаков налога и сбора

Можно выделить *три фактора*, совокупность которых определяет экономическую и социальную роль налогов в современном обществе и формирование налоговых отношений как особого типа общественных отношений, обладающих значительной социальной ценностью и требующих особого правового регулирования:

1. Наличие общественных потребностей, которые могут быть удовлетворены лишь государством или муниципальным образованием;
2. Отсутствие у муниципальных образований доходов от принадлежащей им собственности, достаточных для удовлетворения указанных потребностей;
3. Имущественная самостоятельность экономических агентов, юридическим выражением которой является право частной собственности на принадлежащее им имущество.

Отсутствие любого из этих факторов делает налогообложение излишним бременем для экономики. Каждый элемент обладает обязательным набором элементов. Элементы состава налога, необходимые в первую очередь для обеспечения определенности налогового обязательства, называются *существенными (обязательными)*, а не оказывающие существенного влияния на степень определенности налогового обязательства - *факультативными* (они обычно уточняют (корректируют) налоговое обязательство; их отсутствие не приводит к невозможности одно-

значного исполнения обязанности по уплате налога).

Российские экономисты, признавая ведущую роль фискальной функции налогов, придерживаются в настоящий период различных взглядов в отношении других функций налогов. Так, В.Г.Пансков выделяет такие функции: фискальную, распределительную, стимулирующую и контрольную [3, с.130-133].

И.В.Караваева считает, что налоговой политике в условиях современной рыночной экономики присущи следующие функции: фискальная, стабилизирующая, регулирующая и интегрирующая [4, с.32].

По мнению А.И.Муравьева, В.М.Крашенинникова, В.П.Соколова и И.Г.Сергеевой, экономическая политика государства так или иначе отражает следующие функции налогового регулирования: фискальную, распределительную и стимулирующую [5, с.4].

И. Горский считает, что у налогов лишь одна функция - фискальная: в ней смысл, внутреннее предназначение, логический и исторический движитель налога [6, с.21-22].

По нашему мнению, налоги имеют три основополагающие функции: фискальную, регулирующую, распределительную и контрольную. Остальные являются производными. Кроме того, в рамках регулирующей функции можно выделить три подфункции: стимулирующую, дестимулирующую и воспроизводственную. Все функции налога не могут существовать автономно, они взаимосвязаны, взаимозависимы и в своем проявлении представляют собой единое целое. Разграничение функций налога носит условный характер, поскольку они осуществляются одновременно; отдельные черты той или иной функции непременно присутствуют в других.

Далее рассмотрим принципы налогообложения. Шотландский ученый (экономист и философ) А.Смит был первым, кто четко сформулировал основные принципы налогообложения, глубину, верность и точность которых отмечали ученые-финансисты конца XIX-начала XX в. В своем труде «Исследование о природе и причинах богатства народов», изданном в 1776 г. он впервые озвучил четыре основных правила налогообложения: *правило равномерности, правило определенности, правило удобства, правило экономности.*

Предложенные в конце XIX в. принципы налогообложения А.Вагнер изложил в девяти основных правилах, объединенных в четыре группы.

1.Финансовые принципы: достаточность налогообложения; эластичность (подвижность) налогообложения.

2.Экономико-хозяйственные принципы: надлежащий выбор источника налогообложения (доход или капитал); разумность построения системы налогов (учитывая последствия их введения).

3.Этические принципы, или принципы справедливости: всеобщность налогообложения; равномерность налогообложения.

4. Принципы налогового администрирования: определенность налогообложения; удобство уплаты налога; максимальное уменьшение издержек взимания.

Основное достижение А.Вагнера состояло в том, что дополнив принципы налогообложения А.Смита, он разработал некую концепцию, которая послужила в дальнейшем основой (базисом) для построения налоговых систем во всем мире. А.Вагнер в отличие от А.Смита в разработке принципов руководствовался теорией коллективных потребностей и потому на первый план поставил финансовые принципы достаточности и эластичности обложения, а не интересы налогоплательщика. Принципы налогообложения стали представлять собой систему, учитывающую интересы как государства, так и налогоплательщиков, с приоритетом первого. Таким образом, финансовая наука поставила вопрос о сбалансированности финансовых интересов государства и налогоплательщиков.

На рисунке 3 представлены организационные принципы налогообложения, экономическая сущность и механизм реализации которых проанализирован ниже.

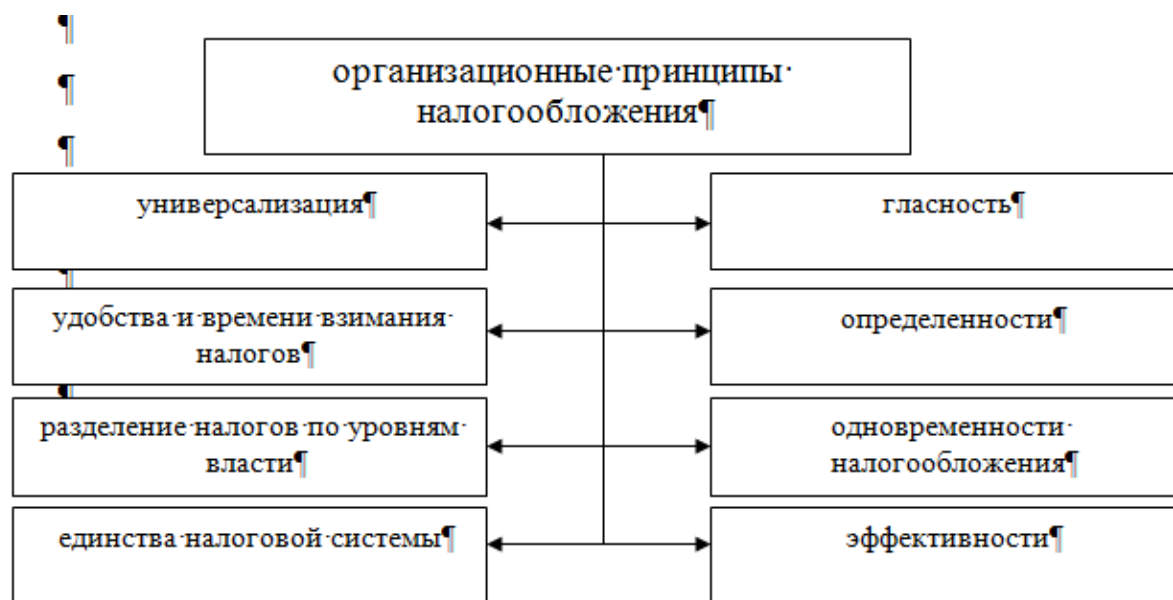


Рисунок 3 - Организационные принципы налогообложения

Юридические принципы налогообложения: принципы равенства и справедливости, принцип законодательной формы установления налога, принцип приоритетности налогового законодательства.

Классификация изучаемых наукой явлений позволяет свести все их разнообразие к небольшому числу групп. То же самое относится и к финансовой науке, которая, используя те или иные признаки, разработала классификацию налогов. При разнообразии налогов правильная классификация, устанавливающая их различия и сходства, необходима не только для теории, но и для практики. Особые свойства отдельных групп

налогов требуют особых условий обложения и взимания, особых административно-финансовых мер. Классификация налогов по различным признакам представлена на рисунке 4.

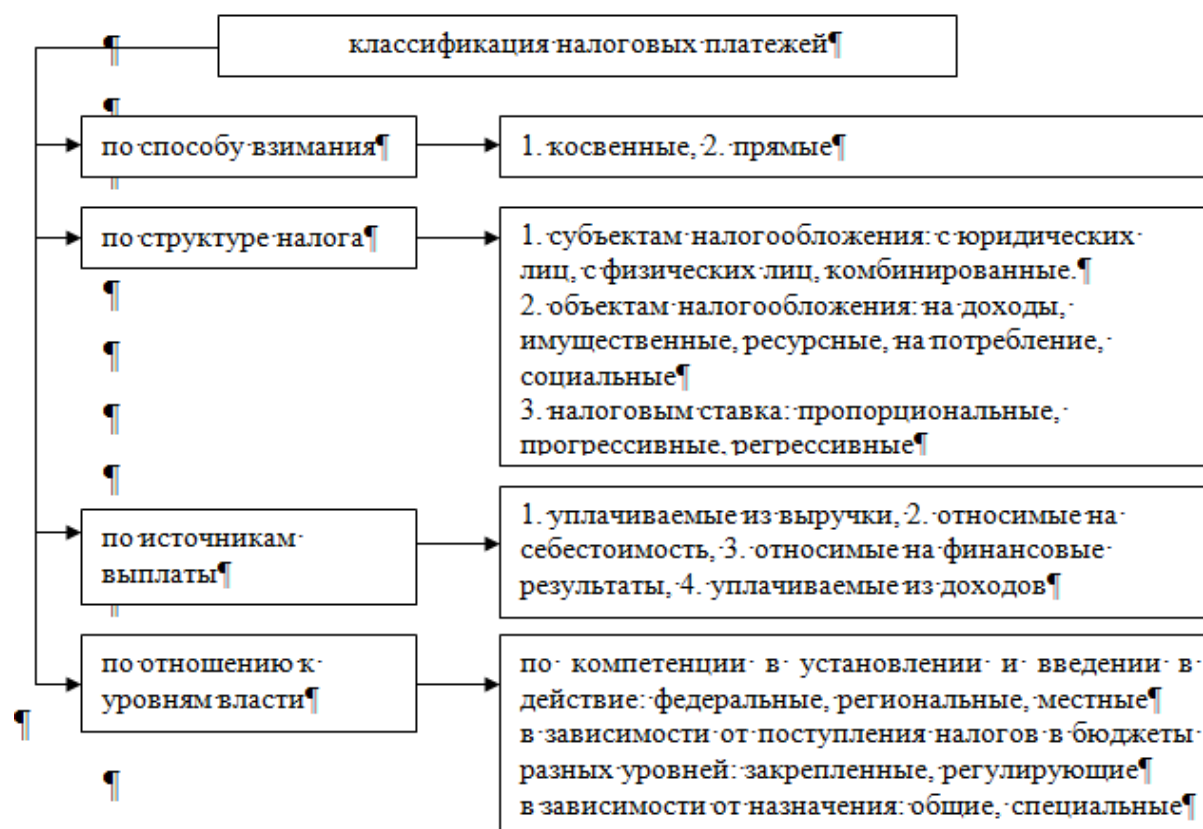


Рис. Классификация налогов по различным признакам

В реформированной с учетом мировой практики налоговой системе РФ налоги впервые разделены на три вида и закреплены в части первой НК РФ, введенного в действие с 01.01.1999 г.: *федеральные налоги и сборы; региональные налоги; местные налоги.*

Использованные источники:

1. Горский И. Сколько функций у налога? / И.Горский // Налоговый вестник. - 2002. - № 3.
2. Пансков В.Г., Князев В.Г. Налоги и налогообложение. М.: МЦФЭР, 2009.
3. Пансков В.Г. Налоги и налогообложение в Российской Федерации. М.: МЦФЭР, 2010.
4. Караваева И.В. Совершенствование налоговой политики России с учетом кандидатского опыта // Все для бухгалтера. 2001. № 4.
5. Муравьев А.И., Крашенинников В.М., Соколов В.П., Сергеева И.Г. *Налогообложение в России. СПб., 2008.*
6. Горский И. Сколько функций у налога? // Налоговый вестник. 2002. № 3.

*Кузнецова М.В., к.филос.н.
доцент
кафедра экономики и финансов
Зиновьева Е.Г., к.филос.н.
доцент
кафедра экономики и маркетинга
Магнитогорский государственный
технический университет им. Г.И. Носова
Россия, г. Магнитогорск*

ИННОВАЦИОННЫЙ ЛИФТ КАК ДВИГАТЕЛЬ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Аннотация: В статье рассматривается один из механизмов поддержки инновационных проектов – «Инновационный лифт». Выделены основные проблемы его функционирования.

Ключевые слова: венчурный бизнес, инновационный лифт.

Предпринимательство, как инновационный вид деятельности, предполагает поиск и осуществление новых комбинаций в производстве или обращении, или внедрение различных нововведений. Именно посредством предпринимательской деятельности происходит внедрение, коммерциализация инновационных проектов. [1] Однако необходимо наличие внешних механизмов, способствующих этому процессу.

В научных публикациях в инновационной сфере сегодня внедряется термин «инновационный лифт». «Инновационный лифт» – это совокупность элементов и институтов-механизмов инновационной системы, связанных с финансированием, информированием и консультированием, инфраструктурным сопровождением в рамках инновационного процесса. Движение по этажам инновационного лифта означает последовательное движение инновационных компаний от стадии «посев» к стадии «старт», далее к стадии «ранний рост», затем к стадии «расширение». Таким образом, система «инновационного лифта» включает институты, позволяющие предприятиям осуществлять проекты от стадии научного исследования до создания конкурентных производств и инновационной продукции. В основе концепции «инновационного лифта» лежит идея ускорения инновационного процесса, создания и продвижения новых технологий, стремительного формирования институтов-механизмов повышения мобильности НИОКР – активных, инновационных предприятий [3, с. 124].

«Инновационный лифт» посредством специальных институтов поддержки продвигает проект по стадиям инновационного процесса. Каждая стадия продвижения инновационного проекта требует специальных инструментов поддержки. На посевной стадии необходима поддержка, которая позволяет преобразовать инновационную идею в инновационный проект. На начальной стадии (start-up) и стадии «раннего роста» (early stage)

необходима поддержка для создания опытного образца, разработки бизнес-плана, запуска первой очереди производства и появления инновационного продукта на широком рынке. На стадии расширения (expansion) необходимо обеспечение ускоренного расширения доли рынка и увеличения объема производства в соответствии со стратегическими планами.

Успех инновационной деятельности помимо правильно выбранной стратегии во многом зависит от эффективности институтов поддержки. В современной отечественной и зарубежной практике существуют различные институты инфраструктуры, направленные на поддержку инновационной деятельности. Однако они не представляют единой комплексной структуры и зачастую функционируют неэффективно. Решение этой проблемы требует внедрения оптимальной системы «инновационного лифта», идея которого состоит в соответствующей поддержке на каждом этапе инновационного процесса.

Понятие «инновационный лифт» появилось в экономическом «обиходе» в апреле 2010 года при подписании «Соглашения десяти», которое регулирует взаимодействие созданных в России институтов развития [2]. К ним, в частности, относятся ВЭБ, МСП Банк, Роснано, Фонд «Сколково», Российская венчурная компания.

Однако за четыре года - с 2010 по 2014 - этот лифт не заработал и теперь его запуск и эксплуатация включены в очень стратегическую восьмилетнюю правительственную программу «Экономическое развитие и инновационная экономика». Она поделена на 9 подпрограмм, одна из которых называется «Стимулирование инноваций», в ней 12 мероприятий, в том числе и «Создание и развитие институтов и инфраструктур, обеспечивающих запуск и работу «инновационного лифта».

Неработоспособность «инновационного лифта» с момента его создания признает не только правительство, об этом говорят и «пассажиры» (предприниматели), и «лифтеры» (сотрудники институтов развития). Перечислим причины, по которым, «инновационный лифт» в его сегодняшнем понимании работать не может в принципе.

Первая причина - отсутствует «владелец проекта», не выделены ресурсы, не определена ответственность. Координатором работ выступает ВЭБ, однако полноценным руководством взаимодействия институтов развития никто не занимается. Государство никогда не выделяла денежных средств на финансирование работы «инновационного лифта», несмотря на то, что существует государственная программа «Экономическое развитие и инновационная экономика» с бюджетом 867 млрд. рублей.

Вторая причина - полное несоответствие подходов и требований к проектам, выдвигаемым различными институтами развития. Различно все - от форматов запрашиваемых финансовых отчетов и бизнес-планов до отраслевых и специализированных приоритетов поддержки. Это вызвано отсутствием полноценного управляющего «инновационным лифтом».

Третья, наиболее существенная и наименее «решаемая», причина состоит в том, что российские институты развития создавались в различное время, по различным моделям и с различными целями. Не будучи частью единого замысла, институты развития плохо совместимы в рамках единой системы. Например, Роснано ограничено по индустрии (нано), не ограничено географически и не ограничено одной фазой инвестируемого бизнеса. Сколково не ограничено по индустрии, но ограничено географически и по стадиям развития проектов (финансирует раннюю и среднюю фазы). Российская венчурная компания (РВК) также не ограничена по индустриям, не ограничена географически и по стадиям. МСП Банк, ВЭБ, Агентство стратегических инициатив (АСИ), Ассоциация инновационных регионов России (АИРР) заведомо невозможно интегрировать в единую вертикаль, столь необходимую для работы любого лифта, даже самого инновационного.

И самое главное причина того, что «инновационный лифт» не движется: для решения рыночных задач государственная, бюджетная, бюрократическая организация является наименее эффективным инструментом. [4] В любом виде деятельности, где существует альтернатива государственному участию, государственный институт всегда будет проигрывать по соотношению результат/расходы.

Для исправления ситуации необходимо признать неэффективным такой «инновационный лифт», где на всех этажах находятся институты развития, финансируемые и подконтрольные государству. Не менее 70% участников работы «инновационного лифта» должны быть представлены частными компаниями. Помимо этого, необходимо исключить непосредственный переход инновационного проекта от одного института развития в другой институт - институты развития не могут быть на соседних этажах «инновационного здания».

Деятельность субъектов «инновационного лифта» должна сводиться не только к финансовому обеспечению, представленному институтами, осуществляющими финансирование венчурных проектов на разных стадиях их жизненного цикла – от посевной до стадии расширения. Многогранность венчурного бизнеса, наполненная интеллектуальным содержанием, его рискованная природа помимо финансового обеспечения выдвигает другие направления поддержки, необходимые для продвижения венчурных проектов.

Использованные источники:

1. Вотчель, Л.М. Анализ определяющих аспектов предпринимательской деятельности / Л.М. Вотчель, В.В. Викулина // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. - 2011. - № 4. - С. 18-22.
2. Горский, М. Как отремонтировать «инновационный лифт» [Электронный ресурс] / М. Горский // Forbes. – 2013. – 27 мая. – Режим доступа:

<http://www.forbes.ru/mneniya-column/idei/239647-kak-otremontirovat-innovatsionnyi-lift>, свободный.

3. Гурунян, Т.В. Инвестиционно-инновационный лифт для малого и среднего предпринимательства: вопросы финансирования стартапов / Т.В. Гурунян [Текст] // Вестник Томского государственного университета. Экономика. – 2013. - № 3 (23). - С. 120-126.

4. Кузнецова, М.В. Проблемы венчурного финансирования инновационных проектов в Российской Федерации / М.В. Кузнецова, Е.Г. Зиновьева // Экономика и менеджмент систем управления. - 2015. - Т. 16. - № 2.1. - С. 157-166.

*Кузьменкова В.Д., д.э.н.
профессор*

СИПТБ (филиал)

ФГБОУ ВО «МГУТУ им. К.Г. Разумовского (ПКУ)»

Россия, г. Смоленск

ЛЬНОВОДСТВО В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Аннотация: описана аграрная политика в льноводстве России, определены задачи формирования эффективного конкурентоспособного производства, способствующего безопасности страны и обеспечивающего его интеграцию в мировое сельскохозяйственное производство и рынки льнопродукции.

Ключевые слова: лен, программы развития льноводства

Лен является древнейшей сельскохозяйственной культурой России, которая кормит, одевает, создает рабочие места в нашей стране.

Ограничение бюджетного финансирования, ужесточение кредитной и налоговой политики, либерализация торговли, снижение платежеспособного спроса населения, несоответствие сложившейся системы управления требованиям рыночной экономики, невыполнение государством своих обязательств и его устранение от функций регулирования межотраслевых отношений и эквивалентного обмена, способствовало спаду производства продукции льноводства сокращению посевных площадей более чем в 20 раз.³⁹

Не выдержали конкуренции и потеряли рынок сбыта отечественные предприятия льняной промышленности. Сократив объемы выработки льноволокна до минимума, Россия потеряла свое монопольное положение на мировом рынке продукции льноводства, заняв третье место после Китая и Франции. Все это привело к практическому развалу льняного комплекса по

³⁹ http://flax-hemp.pro/klaster_vyazma

выращиванию и обработке льна.⁴⁰ За последние 15 лет из 100 льняных фабрик осталось только 12.

Лен в Центральной России остался единственным натуральным и традиционным сырьем для текстильной и легкой промышленности. В стране наблюдается дисбаланс между выращиванием, переработкой льна и производством готовых тканей. Одной из причин такого положения является неэффективное производство льноволокна. Лен, выращиваемый в России, очень низкого прядильного качества. Спрос на лен растет во всем мире. Только Китай произвел в этом году 1 млн. тонн волокна. Поэтому во многих странах льноводству уделяют пристальное внимание. Россия вынуждена завозить льноволокно из-за рубежа, хотя лён и льняная продукция могут стать ещё одним экспортным товаром.

Для эффективного развития российского аграрного сектора льноводства, имеются следующие предпосылки и объективные причины:

- ограниченные мировые ресурсы для производства хлопка
- рост спроса на льняную целлюлозу;
- климатические условия нашей страны являются благоприятными для выращивания качественного льна.

В 2013 году, на региональные программы развития отрасли, было направлено 1 млрд. 283 млн. рублей, а в 2014 году – 1 млрд. 127 млн. рублей.

Так урожайность льна в России за последние 4 года возросла на 0,8 ц/га (с 8,2 ц/га в 2010 г. до 9 ц/га в 2014 г) при сохранении посевных площадей на уровне 50-55 тыс. га, сообщает Минсельхоз РФ. При этом затраты на возделывание 1 га льна-долгунца возросли более чем в 1,3 раза (с 13,7 тыс. руб. в 2010 г. до 18,6 тыс. руб. в 2013 г.), а рентабельность, с учетом субсидий, осталась на уровне 15-18%.

Следует отметить, что в России за последние годы наблюдается тенденция перемещения основного производства культуры из Центрального в Сибирский регион, где наблюдается устойчивый валовой сбор льноволокна на уровне 17-18 тыс. тонн.

Реализация экономически значимых программ развития льноводства субъектов РФ позволила увеличить валовой сбор в Брянской, Смоленской, Тверской, Вологодской областях, а также в Республике Татарстан.

Смоленщина неразрывно связана с возделыванием и обработкой льна. Лен во многом определял экономику области. В Смоленской области лен возделывают хозяйства Вяземского, Гагаринского, Ельнинского, Краснинского, Монастырщинского, Починковского, Рославльского, Руднянского и Ярцевского районов. Самые большие посевные площади сосредоточены в Ельнинском (905 гектаров), Починковском (720 гектаров),

⁴⁰ Кузьменкова, В.Д. Перспективы развития производства и потребления основных видов сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в России на 2011-2012 гг. [Коллективная монография] [Текст] / А.И. Алтухов [и др.]. – М.: ГНУ ВНИИЭСХ; Уфа: Уфимский полиграфкомбинат, 2010. – 9,5 п.л.

Ярцевском (500 гектаров), Вяземском (500 гектаров) районах. Всего же в области лён производят 16 хозяйств. Перерабатывают льнопродукцию четыре предприятия: ОАО «Ярцевский льнозавод», СПК КХ «Восток» (Гагаринский район), СПК «Успех» (Рославльский район), ОАО «Вяземский льнокомбинат».⁴¹

Льноводство в нашем регионе занимает особое место в силу благоприятных природных климатических условий для данной культуры. Исходя из этого, возрождение в Смоленской области производства и переработки льна как основного источника натурального растительного и текстильного сырья – стратегическая задача.

В настоящее время хлопок стал малодоступен текстильным предприятиям по цене и необходимым объемам поставок. В этих условиях лён для Российской Федерации – практически единственный источник натурального сырья для текстильной промышленности. Его стратегическое значение для страны существенно возрастает, а проблема увеличения выпуска продукции из натуральной целлюлозы на базе льна стоит на повестке дня. Следует отметить, что в мире сложилась тенденция стабильного спроса на продукцию льноводства, учитывая его уникальные природные гигиенические и потребительские свойства. Возродив льноводство, мы обеспечим подъем сельского хозяйства Смоленской, Тверской, Псковской и других отсталых областей.

В 2012 году, Смоленская область одной из первых в Российской Федерации, разработала и начала реализацию долгосрочной областной целевой программы «Развитие льняного комплекса Смоленской области» на 2012-2014 годы, основной целью которой является техническое перевооружение отрасли льноводства. В 2014 году Смоленская область получила из федерального бюджета почти 37 миллионов рублей на софинансирование программы развития льноводства. Наш регион вошел в число 25 субъектов Российской Федерации, которым правительство выделит субсидии на поддержку этой отрасли растениеводства.

В 2009 году пилотный проект Вяземского льнокомбината «Внедрение высокоэффективной технологии переработки льняного волокна» вошел в федеральную отраслевую стратегию развития легкой промышленности России до 2020 года с финансированием за счет собственных средств завода. Данный проект предусматривал производство высококачественных изделий различных сфер применения из низких сортов льноволокна, составляющих основу льноводческой отрасли Смоленщины. В рамках программных мероприятий приобретена современная льноуборочная техника и оборудование на сумму 212 млн. рублей, что позволило поднять на качественно новый уровень процесс выращивания и уборки льна, исключив из него тяжелый ручной труд.

⁴¹ Ю. Шорохова «Бельгийцы помогут смолянам выращивать лён» (<http://www.smolgazeta.ru/events/11933-belgijcy-pomogut-smolyanam-vyrashhivat-lyon.html>)

В результате проделанной работы в развитии отрасли льноводства, наметились положительные темпы роста производства. Так, в 2014 году прирост средней урожайности льноволокна к уровню 2012 году составил 52%, прирост выручки от реализации льнопродукции – 83%. Рост производственных показателей свидетельствует об эффективности производства льна в Смоленской области, что в значительной степени было обусловлено сложившимся уровнем государственной поддержки за счет средств федерального и областного бюджетов. «От выращивания льна - до готовых изделий». Такой курс взят на Смоленщине в последние годы.

Для исправления положения в отрасли, аграрная политика в льноводстве России должна быть направлена на формирование эффективного конкурентоспособного производства, способствующего безопасности страны и обеспечивающего его интеграцию в мировое сельскохозяйственное производство и рынки льнопродукции.

Увеличение производства конкурентоспособной продукции невозможно без повышения технологического уровня отрасли. Это предполагает решение следующих задач:

- повышение урожайности и качества льнопродукции на основе использования машинных технологий, адаптированных к конкретным почвенно-климатическим и хозяйственным условиям;
- снижение энергопотребления и трудозатрат за счет использования высокопроизводительной техники и ресурсосберегающих технологий;
- обеспечение устойчивости производства льнопродукции.

Так же необходимо сохранить объемы субсидирования по несвязанной поддержке в отрасли растениеводства на 1 га посевных площадей льна-долгунца на уровне прошлых лет и оказать поддержку на приобретение современной техники и ее модернизацию, что позволит обеспечить производство конкурентоспособной льнопродукцией.

Использованные источники:

1. Андреева Н. «На смоленских полях снова начнут выращивать лен» (<http://www.xn--h1aahdkqdj.xn--p1ai>)
2. Есипенко В.М. Силаева Л.П., Принципы и направления прогнозирования развития межрегиональных и межгосударственных продовольственных и сырьевых связей / // Экономика сельского хозяйства России. – 2014 – № 2. – С. 18-19
3. Кузьменкова, В.Д. Обеспечение регионов продовольствием на основе территориального разделения труда в АПК [Текст] / Л.П. Силаева, В.Д. Кузьменкова // Международный сельскохозяйственный журнал. – 2007. – № 5. – 0,5 п.л., в том числе авторские – 0,3 п.л.
4. Шорохова Ю. «Бельгийцы помогут смолянам выращивать лён» (<http://www.smolgazeta.ru/events/11933-belgijcy-pomogut-smolyanam-vyrashhivat-lyon.html>)
5. http://flax-hemp.pro/klaster_vyazma

*Кураев В.В., к.техн.н.
профессор
кафедра менеджмента*

*ФГБОУ ВПО «Смоленский государственный университет»
Россия, г. Смоленск*

ТЕНДЕНЦИИ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЦЕПЯМИ ПОСТАВОК В СМОЛЕНСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация. Описаны тенденции и проблемы развития цепями поставок на современном этапе.

Ключевые слова: тенденции, проблемы, логистика, цепи поставок

Тенденции

1. Развитие гибких, адаптивных цепей поставок.

Необходимость развития концепции управления адаптивными цепями поставок, ее важность и актуальность обусловлены современными рыночными тенденциями. Основной целью является повышение уровня сервиса за счет увеличения скорости реакции на заказы потребителей, гибкости относительно продуктовой программы, а также снижение затрат.

2. Переход от максимизации прибыли к обеспечению баланса между экономической эффективностью и устойчивостью цепей поставок

В настоящее время наблюдается перемещение акцента с максимизации прибыли цепей поставок как основной цели управления цепями поставок к обеспечению баланса между экономической эффективностью и устойчивости цепей поставок. Как показывает практика, наблюдается значительное снижение экономических эффектов управления цепями поставок вследствие повреждений грузов, коллапсов транспортных систем, нарушений в финансовых потоках, а также недостаточной координации в цепях поставок (колебания спроса, несоответствия объемов производства и закупок и т.д.). Современной тенденцией понимания эффективности цепей поставок является проектирование таких цепей поставок, которые бы характеризовались высоким уровнем экономической эффективности и необходимым уровнем устойчивости, надежности и безопасности.

3. Синхронизация рассмотрения цепей поставок и жизненного цикла изделий

За последние три-четыре года четко обозначилось новое направление в развитии управления цепями поставок - управление долгосрочным развитием цепей поставок. Масштабы внедрения управления цепями поставок на практике заставляют задумываться уже не только об оптимизации самих цепей поставок, но и об их роли в экономике, экологии и общественной жизни.

Управление долгосрочным развитием цепей поставок включает в себя три основные группы вопросов:

. цепи поставок и жизненный цикл изделий;

- . цепи поставок и экология;
- . цепи поставок и общество.

Проблематика совместного рассмотрения цепей поставок и жизненного цикла изделий также приобретает все большее значение. Целью является рассмотрение полной цепи создания и использования продукции, включающей в себя стадии дизайна/проектирования, производства, потребления, сервиса и утилизации продукции. Более того, для многих продуктов, особенно в наукоемких отраслях, значение до и после производственных стадий жизненного цикла изделий выше, нежели значение собственно самих цепей поставок.

4. Развитие междисциплинарных методологий моделирования цепей поставок

Проблемы управления цепями поставок являются изначально междисциплинарными. Решения на стратегическом уровне тесно связаны с решениями тактического уровня. Взаимосвязаны и решения тактического и оперативного уровней. Также и в рамках одного уровня принятия решений существует тесная взаимосвязь различных проблем. Взаимосвязаны решения в различных структурах цепей поставок. Как правило, реальные задачи управления цепями поставок требуют одновременного использования различных концепций и инструментов поддержки принятия решений при управлении цепями поставок. Перспективным является развитие междисциплинарных методологий моделирования цепей поставок.

5. Развитие информационных технологий

Информация играет ключевую роль в координации бизнес процессов в цепях поставок. Информационные потоки связывают участников цепи поставок, различные функции и задачи управления цепями поставок, а также уровни принятия решений при управлении цепями поставок. Именно развитие информационных технологий позволяет реализовать идеи управления цепями поставок. Информационные технологии обеспечивают эффективное управление цепями поставок.

Основной тенденцией является развитие открытых сервисных архитектур с интегрированной работой различных информационных систем.

Проблемы

1. Организационные проблемы внутри предприятия.

Управление цепями поставок предполагает синхронизацию не только отношений с поставщиками и клиентами, но и работы различных служб внутри предприятия. В результате внедрения управления цепями поставок неизбежно возникнут новые организационные схемы, которые приведут не только к положительным эффектам, но и к конфликтам между службами предприятия. Конфликты интересов маркетинга, дистрибуции, планирования, производства и закупок неизбежны. Построение системы управления цепями поставок является серьезнейшей организационной задачей, которая, прежде всего, требует мужества внесения изменений в

свой бизнес, наличия «гибких» менеджеров и исполнителей, а также неуклонной воли в реализации значительных изменений на предприятии. На сегодняшний день, большинство цепей поставок находятся на стадиях кооперации и интеграции, около 15-20% на стадии координации, и лишь считанные единицы (лидеры мировой экономики) достигли уровня взаимодействия.

2. Уровень доверия между участниками цепи поставок

Ключевыми факторами успешного управления цепями поставок является взаимное доверие и компетентность участников цепи поставок.

Основой эффективной координации цепей поставок является высокий уровень доверия между партнерами. В реальности даже в европейских цепях поставок уровень информационного обмена между предприятиями оставляет желать лучшего. Информационные технологии позволяют осуществлять практически любую координацию, но проблема, как правило, кроется в организационной плоскости.

3. Моделирование цепей поставок

Оптимальность и субоптимальность

Мы имеем дело с дискретными однозначно идентифицируемыми задачами, для которых известен желаемый набор выходных характеристик, четко определена область применения результатов решения задачи и могут быть описаны текущие и конечные состояния исследуемой системы. Это приводит к тому, что оптимальное решение, найденное на уровне управления процессами (или признанное на этом уровне оптимальным), может быть неоптимальным на уровне стратегического менеджмента, управления активами компании или уровне Технологических инфраструктур цепей поставок.

Междисциплинарность

Каждый из инструментов моделирования цепей поставок имеет свои преимущества и недостатки. Нельзя однозначно сказать, что той или иной инструмент моделирования лучше или хуже. Просто каждый из этих инструментов имеет определенные ограничения, основан на определенной процедуре решения, определенном характере данных и т.д. Замыкаясь в рамках какой-то одной концепции или инструментария моделирования, лицо, принимающее решение (ЛПР) автоматически ограничивает себя относительно характера используемых данных, постановки целей, скорости получения решения и его надежности. Решение задач управления цепями поставок с помощью какого-либо одного метода моделирования, как правило, ведет к несогласованным модельным фрагментам и далеким от реальности постановкам задач, не дающих никакой реальной поддержки для принятия решений при управлении цепями поставок.

Перспективным является развитие междисциплинарных методологий моделирования цепей поставок.

Динамика, неопределенность и многоструктурность

Важной проблемой является тот факт, что большинство моделей направлены на получение единственно верного (оптимального) результата, который должен быть принят к исполнению. В такой постановке не учитывается динамика цепей поставок, неопределенность развития процессов, а также индивидуальные особенности восприятия риска ЛПР. К сожалению, в современных исследованиях по управлению цепями поставок преобладают подходы, направленные на искусственную локализацию проблемы, что в итоге приводит к сужению задачи, нереалистичным целевым критериям, недопустимым предположениям и упрощениям. По сути, решаются инженерные задачи: известная структура модели, известная внешняя среда, известные целевые критерии. В реальности же проблемы не имеют ни четко определенных целевых критериев, ни универсального решения вследствие наличия в общественно-экономической среде различных интересов, многообразия восприятия ценностей и т.д. Научный уровень решения задач SCM должен базироваться на разработке обобщенных конструкций, которые уже в зависимости от специфики рассматриваемой цепи поставок могут быть локализованы с помощью определенных методических правил. Особенно задачи тактического и оперативного уровня управления цепями поставок связаны с множеством и неопределенностью значений параметров, многокритериальностью и динамикой процессов. Для их эффективного решения обязательно использование динамических оптимизационных моделей и адаптационных моделей изменения процессов и моделей цепей поставок с учетом актуально складывающейся обстановки и состояний цепи поставок, которые были неопределенными на этапе планирования. Кроме того, цепи поставок состоят из множества структур (организационная, функциональная, информационная, технологическая, финансовая), которые тесно взаимосвязаны и решения в которых подвержены взаимовлиянию.

4. Информационные технологии

Информационные технологии, с одной стороны, обеспечивают выполнение бизнес процессов как внутри предприятия, так и на уровне цепи поставок, а с другой являются катализатором развития бизнес концепций (технология определяет организацию). К сожалению, очень часто внедрение информационных технологий происходит без предварительного анализа и реинжинеринга бизнес-процессов. Это приводит и к излишней дороговизне, и к излишней сложности, и к неэффективности применения ИТ. Часто консалтинговые фирмы предлагают излишне сложную и дорогую функциональность информационных систем, от которой реально будет использоваться 15-20%. Также необходимо обращать внимание на согласованность информационных систем между участниками цепей поставок (известны случаи, когда менеджер по закупкам вынужден работать одновременно в пяти различных информационных системах, т.к. поставщики имеют разные информационные системы). Очень важным является

актуальность данных и оперативность их ввода и анализа. Информационные технологии должны помогать, а не мешать управлению цепями поставок, что вполне может произойти, если будет выстроена излишне сложная информационная инфраструктура, которая станет просто неуправляемой.

*Курочкин В. Н., д.т.н., с.н.с.
профессор
кафедра экономики и управления
Волохов Н.Н., к.э.н.
доцент
кафедра экономики и управления
Мохирев Е.В.
старший преподаватель
кафедра экономики и управления
Азово-Черноморский инженерный институт
Россия, г. Зерноград Ростовской области*

АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ СЕРВИСНОЙ ФИРМЫ

Актуальность. Как отмечается в экономической литературе, финансовое состояние является комплексным понятием и характеризует наличие, размещение и использование капитала фирмы, являющейся коммерческой организацией [2, с. 6–12]. Оно определяется всей совокупностью хозяйственных финансовых факторов, в том числе: структурой активов и пассивов, эффективностью использования имущества, степенью финансовой устойчивости, уровнем ликвидности и платежеспособности фирмы, отражает состояние капитала в процессе кругооборота и способность коммерческой организации самофинансироваться. [4, с. 169–170]. Финансовые результаты деятельности коммерческой организации (фирмы) характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности [1]. В условиях финансовых санкций всё чаще наблюдается неплатежеспособность фирм и применения ко многим коммерческим организациям процедур банкротства. В данном случае требуется объективная и точная оценка финансового состояния, которая приобретает первостепенное значение.

Ключевые слова. Экономический анализ. Экономическая оценка. Хозяйственная деятельность фирмы. Сервис. Финансовое состояние.

Задачи анализа финансового состояния сервисной фирмы [3, 4, 8]:

- систематический контроль за формированием финансовых результатов;
- определение влияния как объективных, так и субъективных факторов на финансовые результаты;
- выявление резервов увеличения суммы прибыли и уровня рентабельности и прогнозирование их величины;

– оценка работы коммерческой организации по использованию возможностей увеличения прибыли и рентабельности.

Рассмотрим методику анализа показателей финансового состояния сервисной фирмы на примере коммерческой сервисной организации. Вначале целесообразно провести анализ платежеспособности организации на основе ликвидности бухгалтерского баланса и расчета коэффициентов платежеспособности [4, с. 174–181].

Главным критерием данного анализа являются показатели платежеспособности и степень ликвидности фирмы. Её платежеспособность определяется возможностью и способностью своевременно и полностью выполнять платежные обязательства, вытекающие из торговых, кредитных и иных операций денежного характера. Платежеспособность влияет на формы и условия коммерческих сделок, в том числе на возможность получения кредита [4–6].

Ликвидность сервисной фирмы определяется наличием у него ликвидных средств, к которым относятся наличные деньги, денежные средства на счетах в банках и легко реализуемые элементы оборотных ресурсов. Ликвидность отражает способность в любой момент совершать необходимые расходы.

Для оценки платежеспособности и ликвидности могут быть использованы следующие основные приемы: структурный анализ изменений активных и пассивных платежей баланса, т. е. анализ ликвидности баланса; расчет финансовых коэффициентов ликвидности; анализ движения денежных средств за отчетный период [7, с. 157–160].

При анализе ликвидности баланса проводится сравнение активов, сгруппированных по степени их ликвидности, с обязательствами по пассиву, сгруппированными по срокам их погашения. Анализ коэффициентов ликвидности позволяет выявить степень обеспеченности текущих обязательств ликвидными средствами, а ликвидность баланса определяется как степень покрытия обязательств активами, срок превращения которых в денежную форму соответствует сроку погашения обязательств [7, с. 157].

В теории [3] анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени их ликвидности и расположенные в порядке снижения ликвидности, с обязательствами по пассиву, сгруппированными по срокам их погашения и расположенными в порядке возрастания сроков. В зависимости от степени ликвидности активы коммерческой организации делятся на следующие группы [4, с. 214]:

- наиболее ликвидные активы (А1) – денежные средства сервисной фирмы и краткосрочные финансовые вложения (ценные бумаги);
- быстро реализуемые активы (А2) – дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты;
- медленно реализуемые активы (А3) – запасы, НДС, дебиторская

задолженность, платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты и прочие оборотные активы;

- трудно реализуемые активы (А4) – внеоборотные активы.

Пассив баланса группируется по степени срочности оплаты [4, с. 215]:

- наиболее срочные обязательства (П1) – кредиторская задолженность;

- краткосрочные пассивы (П2) – краткосрочные заемные средства и прочие краткосрочные пассивы;

- долгосрочные пассивы (П3) – долгосрочные кредиты и заемные средства, а также доходы будущих периодов, резервы предстоящих платежей;

- постоянные пассивы (П4) – статьи 4 раздела «Капитал и резервы».

Если у сервисной фирмы есть убытки, то они вычитаются. Ликвидность баланса определяется как степень покрытия обязательств фирмы ее активами, срок превращения которых в деньги соответствует сроку погашения обязательств. Для определения ликвидности баланса следует сопоставить итоги по каждой группе активов и пассивов.

Баланс считается абсолютно ликвидным, если выполняются следующие условия [3, 4]: $A1 \geq П1$, $A2 \geq П2$, $A3 \geq П3$, $A4 \leq П4$.

Если выполняются первые три неравенства, то есть текущие активы превышают внешние обязательства фирмы, то обязательно выполняется и последнее неравенство, которое имеет глубокий экономический смысл: наличие у фирмы собственных оборотных средств; соблюдается минимальное условие финансовой устойчивости [4, 8]. Невыполнение какого-либо из первых трех неравенств свидетельствует о том, что ликвидность баланса в большей или меньшей степени отличается от абсолютной. При этом недостаток средств по одной группе активов компенсируется их избытком по другой группе, хотя компенсация может быть лишь по стоимостной величине, так как в реальной платежной ситуации менее ликвидные активы не могут заменить более ликвидные (таблица 1).

Таблица 1 – Анализ ликвидности баланса сервисной фирмы за 2014 год

Актив	На начало периода	На конец периода	Пассив	На начало периода	На конец периода	Платежный излишек или недостаток (+,-)	
						На начало	На конец
Наиболее ликвидные активы (А1)	2293	1595	Наиболее срочные обязательства (П1)	38712	46757	-36419	-37117
Быстрореализуе	22592	40797	Краткосрочные	5	11035	+22587	+29762

мые активы (A2)			пассивы (П2)				
Медленно реализуемые активы (A3)	35404	38662	Долгосрочные пассивы (П3)	–	–	–	–
Труднореализуемые активы (A4)	1698	2035	Постоянные пассивы (П4)	23270	25297	–21572	–23262
Баланс:	61987	83089	Баланс:	61987	83089	–	–

Проведем анализ ликвидности (таблица 1), из которой видно, что баланс анализируемого сервисной фирмы не является абсолютно ликвидным в 2014 году поскольку (тыс. руб.):

– на начало периода: $A1 < П1$ ($2293 < 38712$); $A2 > П2$ ($22592 > 5$); $A3 > П3$ ($35404 > 0$); $A4 < П4$ ($1698 < 23270$);

– на конец периода: $A1 < П1$ ($1595 < 46757$); $A2 > П2$ ($40797 > 11035$); $A3 > П3$ ($38662 > 0$); $A4 < П4$ ($2035 < 25297$).

В 2014 году на данной сервисной фирме наблюдался явный недостаток в наиболее ликвидных активах – денежных средствах; на начало периода они составили 2293 тыс. руб., на конец периода – 1595 тыс. руб. Соответственно этих средств было недостаточно для покрытия наиболее срочных обязательств, которые на начало 2014 года составили 38712 тыс. руб., на конец – 46757 тыс. руб. Таким образом, на начало 2014 года у сервисной фирмы был платежный недостаток в размере 36419 тыс. руб., на конец – 37117 тыс. руб. На начало и конец 2014 года на рассматриваемой сервисной фирме было достаточно быстрореализуемых активов: 22592 тыс. руб., 40797 тыс. руб., соответственно, для того, чтобы рассчитаться по своим краткосрочным обязательствам, которые составили на начало периода – 5 тыс. руб., на конец – 11035 тыс. руб. Следовательно, у сервисной фирмы образовался платежный излишек, который составил на начало года – 22587 тыс. руб., на конец года – 29762 тыс. руб. Долгосрочных обязательств в 2014 году на сервисной фирме не было.

Поскольку текущие активы сервисной фирмы ($A1+A2+A3$) превышают его краткосрочные обязательства ($П2$) то его можно считать ликвидным, но в недостаточной степени, так как оборотный капитал сервисной фирмы преимущественно состоит из запасов и неоправданно завышенной дебиторской задолженности, а не из денежных средств, что было бы выгоднее:

$$\begin{aligned} \text{на начало 2014 года: } A1+A2+A3 &\geq П2 \\ 60289 &> 5 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{на конец 2014 года: } A1+A2+A3 &\geq П2 \\ 81054 &> 11035. \end{aligned}$$

Теперь проведем анализ платежеспособности сервисной фирмы.

В экономической литературе существуют различные подходы к формированию системы показателей (коэффициентов) ликвидности, к

последовательности их исчисления и в формулировке названий отдельных показателей ликвидности баланса сервисной фирмы, однако каждый из них должен исходить из следующих принципиальных положений: во-первых, пользоваться показателями, отражающими и имеющими непосредственное отношение к оценке ликвидности баланса коммерческой организации; во-вторых, показатели должны отражать непосредственно уровень ликвидности баланса или выявлять влияние соответствующих факторов, условий на уровень ликвидности; в-третьих, показатели должны показывать степень превращения различных элементов оборотных средств в денежную наличность; в-четвертых, необходимо различать основные и дополнительные показатели ликвидности баланса сервисной фирмы и анализ их должен проходить в определенной последовательности [4, с. 217–219].

Проведем анализ платежеспособности сервисной фирмы и составим аналитическую таблицу 2, данные которой свидетельствуют о том, что период исследования был неблагоприятным в развитии сервисной фирмы – об этом свидетельствуют показатели ликвидности. Замечено несоответствие значений коэффициентов нормативным значениям. Это говорит о том, что в развитии финансово-хозяйственной деятельности сервисной фирмы за данный период произошло снижение, что сказалось на ликвидности и платежеспособности.

В ходе анализа ликвидности баланса каждый из показателей ликвидности рассчитывается на начало и конец отчетного периода.

Различные показатели ликвидности не только характеризуют платежеспособность сервисной фирмы при разной степени учёта ликвидности средств, но и отвечают интересам различных внешних пользователей аналитической информации.

Таблица 2 – Показатели платежеспособности сервисной фирмы: формулы расчета и нормативы [4, с. 217–222].

Показатели	Способ расчета	Норматив	На начало периода	На конец периода	Отклонение от норматива(+,-)
1	2	3	4	5	6
Коэффициент общей ликвидности	$L_1 = \frac{A_1 + 0,5 \cdot A_2 + 0,3 \cdot A_3}{\Pi_1 + 0,5 \cdot \Pi_2 + 0,3 \cdot \Pi_3}$	L1 не менее 1	0,63	0,64	не соответствует
Коэффициент абсолютной ликвидности	$L_2 = \frac{c.250 + c.260}{c.610 + c.620 + c.630 + c.660}$	L2 не менее 0,1÷0,7	0,06	0,03	меньше норматива
Коэффициент «критической оценки»	$L_3 = \frac{c.250 + c.260 + c.240}{c.610 + c.620 + c.630 + c.660}$	Допустимо 0,7÷0,8 желательно	0,64	0,73	не достигает желат. значения

		е L3 =1			
Коэффициент текущей ликвидности	$L_4 = \frac{с.290}{с.610 + с.620 + с.630 + с.660}$	Необходимое значение 1,5 оптимальное 2,0÷3,5	1,58	1,40	не достигает оптим. значения
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	$L_5 = \frac{стр.490 - стр.190}{стр.290}$	Не менее 0,1 (чем больше, тем лучше)	0,35	0,29	удовлетворяет
Коэффициент маневренности функционирующего капитала	$L_6 = \frac{с.210 + с.220 + с.230}{с.290 - с.610 - с.620 - с.630 - с.660}$	Уменьшение показателя в динамике – положительный факт	1,64	1,66	не удовлетворяет
Доля оборотных средств в активах	$L_7 = \frac{с.290}{с.300}$	$L_7 \geq 0,5$	0,97	0,98	удовлетворяет

Например, для поставщиков сырья и материалов наиболее интересен коэффициент абсолютной ликвидности. Коммерческий банк при принятии решения о выдаче кредита предприятию большое внимание уделяет коэффициенту критической ликвидности. Покупатели и держатели акций сервисной фирмы в большей степени интересуются коэффициентом текущей ликвидности, так как именно по нему они оценивают платежеспособность коммерческой организации, акциями которой они владеют.

Общий показатель ликвидности показывает отношение всех ликвидных средств сервисной фирмы к сумме всех платёжных обязательств (кратко-, средне- и долгосрочных) при условии, что различные группы ликвидных средств и платёжных обязательств входят в указанные суммы с весовыми коэффициентами, учитывающими их значимость с точки зрения сроков поступления средств и погашения обязательств. Значения данного коэффициента ликвидности на начало и на конец 2014 года не удовлетворяют нормативному, что отрицательно сказывается на ликвидности баланса фирмы. Таким образом, показатели общей ликвидности отразили недостаточную комплексную ликвидность баланса сервисной фирмы в целом, так как не достигли желаемого значения единицы и более. Это означает, что фирма не в состоянии расплатиться по своим платёжным обязательствам имеющимися ликвидными средствами.

Коэффициент текущей ликвидности позволяет установить, в какой кратности текущие активы покрывают краткосрочные обязательства.

Коэффициент текущей ликвидности является основным показателем платежеспособности организации. Как видно, этот показатель превышает необходимое значение единицы на начало 2014 года (1,58), что свидетельствует о рациональном использовании средств коммерческой организации. Данная компания располагает достаточным объёмом свободных ресурсов (чем больше этот коэффициент, тем больше их объём), формируемых за счёт собственных источников, но к концу года данный коэффициент снизился на 0,18 и составил только 1,40, что дает сигнал к тому, что организация не располагает достаточным объемом ресурсов, формируемых за счет собственных источников, которые необходимы для покрытия текущих обязательств. Коэффициент быстрой ликвидности показывает, какая часть текущих обязательств может быть погашена не только за счёт ожидаемых поступлений от разных дебиторов. На начало и конец 2014 года данный коэффициент не достиг желательного значения – единицы. Это говорит, что ликвидные средства, имеющиеся в распоряжении коммерческой организации, могут покрыть его краткосрочную задолженность только в последний отчётный период.

Коэффициент абсолютной ликвидности на начало и конец 2014 года был ниже нормативного значения. Таким образом, в целом фирма не в состоянии погасить даже часть кредиторской задолженности при необходимости. В целом можно сказать, что фирма не располагает достаточными средствами для покрытия своих обязательств.

Оценка платежеспособности по балансу осуществляется на основе характеристики ликвидности оборотных активов, которая определяется временем, необходимым для превращения их в денежные средства. Чем меньше требуется времени для инкассации данного актива, тем выше его ликвидность.

Ликвидность баланса – возможность субъекта хозяйствования обратить активы в наличность и погасить свои платежные обязательства, а точнее – степень покрытия долговых обязательств сервисной фирмы его активами, срок превращения которых в денежную наличность соответствует сроку погашения платежных обязательств. Она зависит от степени соответствия величины имеющихся платежных средств величине краткосрочных долговых обязательств.

Ликвидность сервисной фирмы представляет собой более общее понятие, чем ликвидность баланса. Ликвидность баланса предполагает изыскание платежных средств только за счет внутренних источников (реализации активов). Но фирма может привлечь заемные средства со стороны, если у него имеется соответствующий имидж в деловом мире и достаточно высокий уровень инвестиционной привлекательности.

Понятия платежеспособности и ликвидности очень близки, но второе более емкое. От степени ликвидности баланса и сервисной фирмы зависит платежеспособность. В то же время ликвидность характеризует как текущее

состояние расчетов, так и перспективу. Фирма может быть платежеспособным на отчетную дату, но при этом иметь неблагоприятные возможности в будущем, и наоборот.

На основе рассчитанных показателей ликвидности можно сделать выводы, касающиеся платежеспособности коммерческой организации.

Если рассматривать в целом, то фирма не располагает достаточными средствами, чтобы расплатиться всей совокупностью имеющихся ликвидных средств по сумме всех платёжных обязательств, как краткосрочных, так и среднесрочных и долгосрочных. Об этом свидетельствуют рассчитанные нами коэффициенты общей ликвидности на начало и конец 2014 года. Коэффициенты общей ликвидности характеризуют потенциальную платежеспособность сервисной фирмы в относительно долгосрочной перспективе. В то же время трудно говорить о каком-либо едином для всех предприятий нормативном значении этого показателя. Исходя из смысла понятия «платежеспособность», можно утверждать, что действительно приемлемой величиной коэффициента общей ликвидности будет та, при которой наименее ликвидная часть оборотных активов (например, запасы сырья и материалов, незавершенное производство и готовая продукция), не обеспеченная авансами покупателей, финансируется за счет долгосрочных источников, то есть собственного капитала и долгосрочных кредитов.

Также отметим, что существуют определённые факторы, влияющие на значение данного коэффициента. Основными причинами ухудшения (снижения) коэффициента общей ликвидности являются [5]:

- получение убытков или перерасход прибыли;
- приобретение внеоборотных активов, не обеспеченное соответствующим приростом долгосрочных источников финансирования;
- погашение долгосрочных кредитов.

На значение данного коэффициента можно повлиять, так как значение коэффициента общей ликвидности может быть улучшено за счет управленческих решений, наиболее действенными из которых являются:

- сокращение непроизводственных расходов;
- продажа неиспользуемых внеоборотных активов;
- привлечение долгосрочных источников финансирования;
- увеличение прибыльности продаж (за счет повышения отпускных цен и снижения производственных затрат).

Отметим, что значение коэффициента общей ликвидности может быть увеличено путем погашения краткосрочных обязательств. При этом используется так называемое «правило дробей», например, за счет отсрочки накануне составления балансового отчета очередной закупки сырья и материалов и направления временно высвободившихся средств на покрытие кредиторской задолженности, может быть использован для искусственного завышения уровня общей платежеспособности коммерческой организации.

Непосредственным следствием проведения такой операции оказывается снижение абсолютной ликвидности коммерческой организации.

Основной показатель платежеспособности сервисной фирмы (коэффициент текущей ликвидности) свидетельствует, что фирма располагает достаточными средствами, чтобы погасить краткосрочные обязательства в течение года. Отсюда имеем, что краткосрочная задолженность покрывается в полной мере ликвидными средствами.

Коэффициент быстрой ликвидности характеризует способность сервисной фирмы погасить краткосрочную задолженность за счет наиболее ликвидной части оборотных активов. Расчет этого показателя дополняет анализ текущей платежеспособности.

С помощью данного коэффициента оценивается качественная структура оборотных активов с точки зрения возможности их использования для погашения в относительно краткосрочной перспективе всех имеющихся финансовых обязательств. Причинами снижения коэффициента быстрой ликвидности являются: увеличение производственных запасов; незавершенного производства и запасов готовой продукции, не обеспеченное ростом объемов реализации услуг сервиса; снижение объемов реализации; снижение прибыльности сервиса. В нашем примере коэффициент абсолютной ликвидности на начало и конец 2014 года был ниже нормативного значения, это означает, то есть фирма была не в состоянии расплачиваться с кредиторской задолженностью. Для формирования полного представления о финансовом состоянии фирмы необходимо провести анализ финансовой устойчивости путем расчета абсолютных и относительных показателей. Проведём анализ финансовой устойчивости (таблица 3).

Таблица 3 – Методика расчета показателей финансовой устойчивости сервисной фирмы [4, с. 208]

Показатели	На начало, тыс. руб.	На конец, тыс. руб.	Изменение за год, тыс.руб.
1.Источники собственных средств	22935	25297	+2362
2.Внеоборотные активы	1698	2035	+337
3.Наличие собственных оборотных средств	21237	23262	+2025
4.Долгосрочные кредиты и займы	—	—	—
5.Наличие собственных и долгосрочных заёмных источников средств для формирования запасов и затрат (стр.3+стр.4)	21237	23262	+2025
6.Краткосрочные кредиты и займы	38717	57792	+19075
7.Общая величина основных источников средств для формирования запасов и затрат (стр.5+стр.6)	59954	81054	+21100
8.Общая величина запасов и затрат	35345	38604	+3259
9.Излишек, недостаток собственных оборотных средств (стр.3–стр.8)	–14108	–15342	–1234

10.Излишек, недостаток собственных оборотных средств и долгосрочных заёмных источников для формирования запасов и затрат (стр.5–стр.8)	–14108	–15342	–1234
11.Излишек, недостаток общей величины основных источников средств для формирования запасов и затрат (стр.7–стр.8)	+24609	+42450	+17841
12. Трёхкомпонентный показатель типа финансовой устойчивости:1(стр.9),2(стр.10),3(стр.11)	{0;0;1}	{0;0;1}	–

За анализируемый период строки 9–11 рассчитанной таблицы свидетельствуют о неустойчивом финансовом положении коммерческой организации, так как из трёх показателей два – отрицательные. Это свидетельствует о нестабильности в деятельности сервисной фирмы. Оценка её финансовой устойчивости также проводится с помощью достаточно большого количества относительных финансовых коэффициентов.

Расчет и анализ относительных коэффициентов существенно дополняет оценку абсолютных показателей финансовой устойчивости сервисной фирмы [7].

Произведем расчет относительных показателей для нашей фирмы и результаты представим в таблице 4.

Таблица 4 – Расчет финансовых показателей сервисной фирмы, 2014г.

Коэффициент	Интервал оптимальных значений	На начало 2014 года	На конец 2014 года	Абсолютные изменения, тыс. руб.	Темп роста, %
Автономии	>0,5	2,70	3,30	+0,6	122,22
Соотношения заёмных и собственных средств	<0,7	1,70	2,30	+0,6	135,29
Обеспеченности собственными средствами	$\geq 0,1$	0,40	0,30	–0,1	75,00
Маневренности	$\geq 0,2 - 0,5$	0,90	0,90	–	–
Соотношения мобильных и иммобилизованных средств	–	35,50	39,80	+4,3	112,11
Имущества производственного назначения	$\geq 0,5$	0,60	0,51	–0,1	83,33
Прогноза банкротства	–	0,32	0,28	–0,04	87,50

На основе проведенного анализа можно сделать следующие выводы.

Коэффициент автономии значительно больше оптимального значения 0,5: на начало 2014 года он составил 2,70, на его окончание он увеличился на 0,6 в абсолютном отношении и на 22,22 % – в относительном. Это означает, что фирма располагает собственными средствами, наблюдается высокая финансовая независимость и существует возможность привлечения средств

со стороны. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств превышает максимальную границу 0,7 в начале 2014 года и составляет 1,70, на конец 2014 года – 2,30, то есть наблюдается зависимость от внешних источников средств и потеря финансовой автономности.

В случае, когда коэффициент обеспеченности собственными средствами сервисной фирмы выше оптимального значения и на начало, и на конец года и составляет не менее 0,40 и 0,30 соответственно, то она имеет собственные оборотные средств, её финансовое состояние стабильно и есть возможности проведения независимой финансовой политики.

В использованном примере коэффициент маневренности и в начале, и в конце 2014 года был выше оптимального значения и составлял 0,90, что дает возможность пополнения оборотных средств за счет собственных источников. Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных средств составил на начало 2014 года 35,50, в конце 2014 года произошло его увеличение на 4,3 пункта или на 12,11 % и таким образом он составил 39,80. Это означает, что у сервисной фирмы имеются возможности вкладывания средств в оборотные активы. Коэффициент имущества производственного назначения составил на начало 2014 года 0,60, в конце 2014 года – 0,50. Данные значения коэффициента выше оптимального значения 0,5. Это означает, что фирма располагает имуществом для производственного назначения. Но, однако, следует отметить, что значение данного коэффициента к концу 2014 года снизилось на 0,10 пунктов или на 16,67 %. Если будет наблюдаться тенденция к снижению, то предприятию целесообразно будет привлекать долгосрочные заемные средства для увеличения имущества производственного назначения. Коэффициент прогноза банкротства на начало и конец 2014 года имел значения 0,32 и 0,28 соответственно. Снижение показателя на 0,04 пункта или на 12,5 % свидетельствует о финансовых затруднениях коммерческой организации. Делая общий вывод на основе проведенного анализа финансовой устойчивости сервисной фирмы – коммерческой организации – по системе абсолютных и относительных показателей можно сказать, что фирма находится в неустойчивом финансовом положении.

Использованные источники:

- 1 Федеральный закон «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ [принят ГД ФС РФ 06.12.2011г.: ред. на 21.09.2015 г. – СПС «Консультант».
- 2 Бондаренко А.М. Эффективность функционирования хозяйственных обществ и их объединений в АПК/ А.М. Бондаренко, В.Н. Курочкин. – зерноград: АЧГАА, 2009. – 268 с.
- 3 Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория анализа хозяйственной деятельности. – Москва: Финансы и статистика, 2012. – 402 с.
- 4 Губина О.В., Губин В.Е. Анализ финансово-хозяйственной деятельности / О.В. Губина, В.Е. Губин. – Москва: ИД «Форум»: ИНФРА-М, 2013. – 336 с.

5 Волохов Н.Н. и др. К методике анализа финансового состояния коммерческой организации / Н.Н. Волохов, В.Н. Курочкин, Е.В. Мохирев. – Экономика и социум, № 3(16), 2015. www.iupr.ru/e-zhurnal-ekonomika-i-sotsium.

6 Жилияскова Н. П. и др. Совершенствование формирования и использования прибыли коммерческой организации на базе финансового анализа состояния / Н.П. Жилияскова, И.В. Старченко, В.Н. Чекарь. – Экономика и социум, 2015, № 2(16) www.iupr.ru/e-zhurnal-ekonomika-i-sotsium.

7 Курочкин В.Н. Экономический анализ хозяйственной деятельности коммерческих организаций. – Ростов-на-Дону: Дониздат, 2014. – 170 с.

8 Курочкин В. Н. Совершенствование методики анализа и оценки финансового положения коммерческой организации / В.Н. Курочкин, Е.В. Филимонова. – Экономика и социум, № 2, 2014 / www.iupr.ru/e-zhurnal-ekonomika-i-sotsium.

*Курочкин В.Н., д.т.н.
старший научный сотрудник, профессор
кафедра экономики и управления в образовании
Грищенко Л. П.
студент 2 курса магистратуры
Шкоденкова Е. А.
студент 5 курса
Южный федеральный университет
Россия, г. Ростов-на-Дону*

ВЛИЯНИЕ УРОВНЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ПЕРСОНАЛА НА РЕЗУЛЬТАТЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

Ключевые слова. Основные производственные фонды. Коммерческая организация. Строительная отрасль. Экономическая мощьность. Квалификация персонала. Профессиональное развитие.

Рассмотрели использование основных производственных ресурсов коммерческих организаций и его взаимосвязь с уровнем квалификации персонала и установили, что повышение эффективности производства предполагает получение максимума продукции с наименьшими затратами производственных ресурсов, в составе которых наибольшее значение имеют основной капитал и человеческий капитал. Актуальность вопроса обусловлена высоким удельным весом основных средств в активе коммерческих организаций [1, с. 6-12]. Например, в производстве железобетонных изделий их удельный вес составляет примерно 90% и имеет тенденцию к дальнейшему росту за счет перевода в муниципальную собственность непроизводственных фондов. Использован системный подход к рассмотрению коммерческой организации как [1, с. 6-12] социально-

экономической системы [2, с. 98-108, 3, с. 84-93]. В России в числе общепроизводственных фондов (ОПФ) доля активной части составляет примерно 45%, а пассивной - 55%. В США в сопоставимых условиях, доля активной части ОПФ составляет 55%, а пассивной 45%. Учитывая, что доля активной части ОПФ повышается за счет капиталовложений на техническое перевооружение и реконструкцию, очевидна острая необходимость своевременной переподготовки значительной части промышленно-производственного персонала.

Накопленный в промышленности опыт свидетельствует, что наиболее эффективный путь воспроизводства ОПФ – техническое перевооружение и реконструкция действующих предприятий. Поэтому в сметах на их проведение расходы на переподготовку и повышение квалификации персонала необходимо предусматривать даже в больших размерах, чем при новом строительстве. Например, такой подход является обычной практикой в деятельности японских коммерческих организаций (корпораций) [5, с. 125]. Долг специалистов и руководителей - совместно с образовательными учреждениями необходимо раскрыть возможности обновленных объектов посредством реализации функций образования [4]. Выполненные автором исследования показывают, что в изучаемых коммерческих организациях строительной отрасли Ростовской области до 2018 г. должны пройти переподготовку 31,6% наличного кадрового состава.

При исследовании данной проблемы имеет значение понимание того, что производственная структура коммерческого предприятия не является «однолинейной» и включает объекты, требующие одновременного пропорционального поступления необходимых ресурсов заданного качества из различных источников. Это обусловлено тем, что в условиях рыночной экономики реальное значение приобретает новая категория, характеризующая ОПФ – экономическая мощность. Ее величина зависит от ряда факторов, в том числе от рационального использования материальных ресурсов, на которые оказывает влияние качество трудовых ресурсов. Снижение материалоемкости определяется тем, что, например, в строительстве удельный вес материальных затрат в структуре себестоимости продукции с 50% в 1994 г. возрос до 72% в 2012 г. Рост обусловлен резким повышением стоимости исходного сырья и в условиях перехода к рыночной экономике является объективным. Наиболее существенное значение имеет экономическая оценка затрат на повышение качества труда и соотнесение динамики снижения материалоемкости и затрат на качество.

С этой точки зрения, проблема повышения качества трудовых ресурсов является особенно актуальной, а ее решение следует отнести к категории особой сложности, поскольку требуется не только серьезная проработка комплекса обозначенных проблем, но и определенная психологическая перестройка исследователей в связи с коренным изменением устоявшихся взглядов на качество трудовых ресурсов, их

развитие и организацию финансирования образовательной деятельности, оплаты услуг учебных заведений, а также оплаты труда персонала [6, с. 87; 7, с. 98].

В ходе анализа деятельности коммерческих организаций были выявлены показатели, обусловленные квалификацией персонала и мешающие его успешной работе: отсутствие четких критериев премиальных выплат и как следствие неэффективность системы премирования; отсутствие зависимости размера премии от индивидуального вклада сотрудника; недостаток лояльности персонала по отношению к учреждению; — отсутствие эффективного материального механизма, направленного на удержание сотрудников в коммерческой организации; отсутствие личной заинтересованности сотрудников в повышении своего профессионального уровня [8, с. 211-214]. Исследование отечественного и зарубежного опыта управления и организации профессионального развития персонала в условиях рыночных преобразований позволило сделать следующие рекомендации.

Для рентабельной деятельности, в том числе эффективного использования основных средств [9, с. 443-449] хозяйствующий субъект должен определить условия собственной устойчивости на рынке производимого товара. В общем виде, условия формируются под влиянием развития техники и технологии, совершенствования продукции, расширения объемов ее реализации и предоставления сопутствующих услуг, накопления резервов. Определение динамики влияния макроэкономических показателей и других внешних факторов на результаты производственно-хозяйственной деятельности и ее потребности (количественной и качественной) в рабочей силе, требует дополнительного исследования. Анализ динамики влияния в сочетании с анализом производственной функции академиком Трапезниковым В.А. и его выводов о равнодефицитности оснащения труда техникой и знаниями, свидетельствует о следующем. Повышение уровня производства строительных материалов 2012 г. (по сравнению с 2013г.) за счет объемов финансирования дополнительного профессионального обучения персонала на 1% составляет примерно 1,4 млрд. руб., а повышение объемов товарной продукции составит 0,5%, то есть более 1,95 млрд руб. Таким образом, дополнительный выпуск продукции в строительной отрасли РФ, связанный с повышением уровня развития персонала, только по предприятиям производству строительных материалов составит более 0,55 млрд. руб.

Анализ кадрового состава предприятий коммерческого комплекса показывает, что в отрасли доля специалистов со средним профессиональным образованием составляет более 50% руководителей разного уровня в линейных структурах и 60-65% общей численности персонала, занятого в основном производстве. Анализ основных положений Международной классификации образования ЮНЕСКО — ISCED позволил

классифицировать принятые в мировой практике показал, что среднее профессиональное образование приравнивается к практико-ориентированному высшему или даже университетскому образованию.

Вывод. Управление уровнем профессионального развития персонала коммерческой организации оказывает значимое влияние на эффективность использования основных средств и конкурентоспособность. Для повышения эффективности системы управления персоналом, в коммерческой организации следует разработать программу управления уровнем профессионального развития персонала.

Использованные источники:

1. Бондаренко А.М. Эффективность функционирования хозяйственных обществ и их объединений в АПК/ А.М. Бондаренко, В.Н. Курочкин. – Зерноград: АЧГАА, 2009. – 268 с.
2. Курочкин, В.Н. Методические аспекты исследования вопросов управления развитием социально-экономических систем. – Вестник аграрной науки Дона, 2010, №2. – с. 98-108.
3. Курочкин, В.Н. Системный подход к исследованию отраслевой экономики. – Вестник аграрной науки Дона, 2013, № 3 (23). – с. 84-93.
4. Грищенко Л.П., Курочкин В.Н. Актуальные вопросы совершенствования функций управления образованием / Грищенко Л.П., Курочкин В.Н. - Экономика и социум, 2015, № 4 (17).
5. Курочкин, В.Н. Организация, нормирование и оплата труда. – Москва-Берлин, 2014. – 190 с.
6. Курочкин В.Н. Анализ теории и практики оплаты труда работников бюджетных организаций и корпораций: монография. - Ростов-на-Дону, ЗАО «Ростиздат», 2008 г. – 128 с.
7. Курочкин В.Н. Организация, нормирование и оплата труда в вопросах и ответах. – Ростов-на-Дону: Ростиздат, 2008. – 190 с.
8. Курочкин В.Н. Материальное вознаграждение работников организаций. – Ростов-на-Дону: Ростиздат, 2009. – 235 с.
9. Курочкин В.Н. Управление показателями рентабельности коммерческой организации. – Экономика и социум, 2013, №3-4 (9). – с. 443-450.

*Курочкин В.Н., д.т.н.
старший научный сотрудник, профессор
кафедра экономики и управления в образовании
Мурсалова Н.А.
студент 2 курса
Южный федеральный университет
Россия, г. Ростов-на-Дону*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМОВ МАТЕРИАЛЬНОЙ ЗАИНТЕРЕСОВАННОСТИ РАБОТНИКОВ ОБРАЗОВАНИЯ

Под материальной заинтересованностью понимается отношение количества труда к размеру оплаты. Принято выделять тарифные и нетарифные формы организации оплаты труда на предприятии [1, 2, 3 4].

Оплата труда - это вознаграждение в зависимости от квалификации работника, сложности, количества, качества и условий выполняемой работы, а также компенсационные выплаты [6, 7].

В учреждениях образования обычно применяют ставку. Ставка - фиксированный размер оплаты труда работника за выполнение нормы труда определенной сложности (квалификации) за единицу времени без учета компенсационных, стимулирующих и социальных выплат. В то же время должностной оклад – это фиксированный размер оплаты труда работника при исполнении им трудовых обязанностей определенной сложности за календарный месяц без учета компенсационных, стимулирующих и социальных выплат. Основные элементы организации заработной платы тарифного плана: регулирование рынка труда, тарифная система, формы и системы оплаты труда. Каждый элемент имеет свою конкретную цель.

Следовательно, формы и системы оплаты труда относятся к механизму установления размера заработной платы в зависимости от количественных результатов и качества работы (ее сложности, интенсивности, условий), то есть напрямую влияют на материальную заинтересованность работников образования.

Тариф и квалификационный справочник - нормативные документы, с помощью которых определяется разряд работы и рабочего; содержит информацию о том, что работник должен знать и уметь: должностная инструкция делится на три части: "обязанности", "должен знать" и "ответственность".

Многие предприятия сейчас находятся в поиске новых, наиболее эффективных подходов к оплате труда на основе традиционные элементы тарифной системы. Это позитивный процесс, который является результатом предоставления независимости в решении вопросов.

Материальную заинтересованность повышает законодательное требование выплаты заработной платы производится в денежной форме в валюте Российской Федерации. Доля заработной платы в натуральной форме не может превышать 20 % от начисленной месячной заработной платы.

Выплата заработной платы в облигации, купонах, в форме долговых обязательств, расписок, а также в виде спиртных напитков, наркотических, токсических, вредных и других токсических веществ, оружия, боеприпасов и других предметов, на которые запреты или ограничения на их свободной торговли не допускается.

Оплата должна быть произведена за работу. Заработная плата каждого работника зависит от его квалификации, сложности выполняемой работы, количества и качества труда и максимальным размером не ограничивается. Запрещается любая дискриминация при установлении и изменении условий оплаты труда. Распространены и бестарифные системы, основанные на применении критериев оценки квалификации, сложности и производительности труда работников. Эта система позволяет улучшить связь между уровнем оплаты труда каждого сотрудника и команды в целом, с конкретными результатами.

Нетарифные организации оплаты труда включает в себя не только индивидуальные, но конечный результат. Такая организация предполагает установление как фиксированных уровней оплаты труда для отдельных работников, так и определение коэффициентов для определения их доли в фонде оплаты труда. Для данного варианта оплаты труда характерны следующие черты: более тесная связь уровень оплаты работника и фонда заработной платы (платежные системы "ставка-free" принадлежат к классу коллективных системы оплаты труда); присвоение постоянным работникам коэффициентов, комплексно характеризующих его квалификационный уровень. Он определяет его трудовой вклад в общие результаты работы (своего рода базовый коэффициент участия). Каждый работник представляет свою долю заработанных средств в коллективном фонде оплаты труда (ФОТ) [5].

Из ФОТ работнику выплачивается вознаграждение в соответствии с коэффициентом квалификационного уровня, присвоенного сотруднику (в долях единицы); коэффициентом участия (КТУ), количеством затраченного рабочего времени работником в период, за который производится оплата. Как следует из вышесказанного, "бестарифные" системы оплаты труда не предусматривают назначение сотруднику определенного уровня квалификации, не сопровождается параллельным созданием соответствующей оплаты труда. Система оплаты шире, чем стандартное понятие квалификационная категория работников, или понятие квалификационная категория специалистов, менеджеров, сотрудников. Она также содержит конкретный устойчивый уровень относительной взаимосвязи с производительностью до уровня, необходимого работодателю. Конкретный уровень оплаты труда работника за будущий период неизвестен, работник может только догадываться, каков будет уровень его заработка на основе своего предыдущего опыта.

Система оплаты труда "ставка-free" позволяет поставить заработок

сотрудников в полную зависимость от конечных результатов, применяются только там, где работники являются полностью ответственными за результаты своего труда. Условия применения данной системы оплаты труда чаще возникают в производственных кооперативах (артелях) и в подрядных коллективах. Совершенствование механизмов материальной заинтересованности работников образования должно опираться на учет позитивных сторон как тарифной, так и бестарифной систем оплаты труда. Важное условие для применения бестарифной системы оплаты труда является наличие рабочей группы (в учреждении образования – педагогического коллектива, профессорско-преподавательского состава), члены которой знают друг друга и полностью доверяют своим лидерам. Только в этом случае процесс переходя на новый квалификационный уровень происходит безболезненно. Как правило, это применимо для относительно небольших трудовых коллективов со стабильной структурой работников – коллектив кафедры. Взаимосвязь уровня квалификации, трудовой эффективности и результатов работы может быть реализована в контрактной системе в рамках действующего законодательства прежде всего в негосударственных учреждениях образования, в которых финансовый результат определяется платой за обучение.

Использованные источники:

- 1 Грищенко Л.П., Курочкин В.Н. Актуальные вопросы совершенствования функций управления образованием / Грищенко Л.П., Курочкин В.Н. - Экономика и социум, 2015, № 4 (17).
- 2 Курочкин, В.Н. Методические аспекты исследования вопросов управления развитием социально-экономических систем. – Вестник аграрной науки Дона, 2010, №2. – с. 98-108.
- 3 Курочкин, В.Н. Системный подход к исследованию отраслевой экономики. – Вестник аграрной науки Дона, 2013, № 3 (23). – с. 84-93.
- 4 Курочкин, В.Н. Организация, нормирование и оплата труда. – Москва-Берлин, 2014. – 190 с.
- 5 Курочкин В.Н. Анализ теории и практики оплаты труда работников бюджетных организаций и корпораций: монография. - Ростов-на-Дону, ЗАО «Ростиздат», 2008 г. – 128 с.
- 6 Курочкин В.Н. Организация, нормирование и оплата труда в вопросах и ответах. – Ростов-на-Дону: Ростиздат, 2008. – 190 с.
- 7 Курочкин В.Н. Материальное вознаграждение работников организаций. – Ростов-на-Дону: Ростиздат, 2009. – 235 с.

Ланг И.Е.
магистрант
Самарский государственный
экономический университет
Россия, г. Самара

ПРАВОВАЯ ПРОЦЕДУРА

Аннотация: В статье рассматривается понятие «юридический процесс» в узком и широком смысле, соотношение понятий юридический процесс и юридическая процедура, характерные особенности института несостоятельности (банкротства) как самостоятельной процедуры юридического процесса.

Ключевые слова: юридический процесс, юридическая процедура, юрисдикционный процесс, несостоятельность (банкротство).

Особо важной гарантией эффективного осуществления правового регулирования общественных правоотношений является «правовая процедура».

Е.Г. Лукьянова в своей работе «Теория процессуального права» отмечает, что «без анализа юридического процесса как такового, процессуальных норм и правоотношений, без изучения процессуального права в целом невозможно объективно оценить реальное состояние механизма правового регулирования, ибо в обществе, объявляющем высшей ценностью человека, его права и свободы, именно демократическое процессуальное право, опосредуя взаимодействие государства и личности, является гарантом защиты ее прав и свобод, а также важным средством координации частного и публичного интереса»⁴².

Другими словами, соблюдение и защита прав и свобод человека и гражданина невозможно без строго определенных, законодательно закрепленных правовых процедур.

От юридической процедуры зависит действенность реализации положений закона. При отсутствии процессуальных правил, установленных определенной правовой процедурой, определяющих порядок претворения в жизнь норм материального права, неизбежно возникнут трудности при регулировании общественных отношений и несмотря на всю значимость материально-правовой нормы она при данных обстоятельствах «мертва»⁴³.

Также следует отметить, что правовая процедура имеет огромное значение не только в процессе правоприменения, но и в правотворчестве, и в официальном толковании права.

Не смотря на это, данная правовая категорией юридического процесса

⁴² Лукьянова Е. Г. Теория процессуального права. М.: Норма, 2004. С. 2

⁴³ Ланг П. П. Правовая процедура как элемент юридического процесса // Вопросы экономики и права, №4, 2013. С. 63

недостаточно исследована, в литературе отсутствует единство среди мнений ученых касательно понятия, содержания, классификации рассматриваемого института.

Характерная особенность правовой процедуры, отличающая ее от социальной процедуры, заключается в том, что правовая процедура действует в правовой среде. Данный правовой институт является структурным элементом юридического (правового) процесса.

Юридический (правовой) процесс в свою очередь представляет собой регламентированную нормами права последовательную деятельность различных субъектов общественных правоотношений, направленную на достижение конкретного юридически значимого результата, стадийное развитие правовых явлений, состояний, изменений⁴⁴.

Содержание понятий «процесс» и «процедура» не имеет нормативного определения, часто данные термины используются как синонимы, а также употребляются в разных значениях. Как следствие данное обстоятельство, несомненно, создает неточности в правотворчестве и правоприменении.

В научной литературе встречаются следующие варианты соотношения процесса и процедуры: полное отождествление (В.М. Горшенев, В.О. Лучин, Ю.И. Мельников, П.Е. Недбайло), применение термина процедура только лишь к неюрисдикционной деятельности для обозначения порядка ее осуществления (И.М. Зайцев, Н.А. Рассахатская), включение юридического процесса в понятие процедуры (В.Н. Протасов), и, наконец, соотношение юридического процесса и процедуры как содержания и формы (П.И. Кононов, А.Ю. Якимов)⁴⁵.

Например, В.О. Лучин пишет: «процесс» практически равнозначен «процедуре», между ними невозможно провести какую-нибудь разделительную грань⁴⁶.

Юридические процедуры определяют стадии юридического процесса, их цели, последовательность и временные рамки, конкретные действия на каждой стадии, основания совершения и взаимосвязь этих действий, способы их оформления и фиксации, отмечает Б.М. Лазарев⁴⁷.

Т.В. Сахнова полагает, что процедуры – одна из главных составляющих современного и будущего развития цивилистического процесса. Процедурность цивилистического процесса – его сущностная характеристика и одновременно важнейшая закономерность развития⁴⁸.

В.Н. Протасов, считая процедуру более широким понятием по

⁴⁴ Ланг П. П. Правовая процедура как элемент юридического процесса // Вопросы экономики и права, №4, 2013. С. 63

⁴⁵ Уваров П. В. Исполнительное производство как разновидность юридического процесса: Дис... к.ю.н. – Томбов, 2009. С. 23.

⁴⁶ Лучин В. О. Процессуальные нормы в советском государственном праве. М., 1976. С. 25.

⁴⁷ Лазарев Б.М. Понятие и виды управленческих процедур. Их роль в механизме государственного управления// Управленческие процедуры/ Под ред. Б.М. Лазарева. М., 1988

⁴⁸ Сахнова Т.В. Процедурность цивилистического процесса: методология будущего// Вестник гражданского процесса, 2012, №1

сравнению с понятием юридического процесса, скорее склонен признать процедурность всеобщим свойством права. Так же, последний отмечал, что юридический процесс представляет собой разновидность юридической процедуры, направленную на выявление и реализацию материального охранительного правоотношения, что предопределяет своеобразие ее содержательных черт (обязательное наличие в составе властного субъекта; специфику опосредуемых мер; как правило высокий уровень нормативной регламентации и др.), а главное – особый механизм связи с материально-правовой регулятивной сферой⁴⁹.

По нашему мнению, процесс и процедура родственные, но нетождественные понятия, а именно процесс – это совокупность последовательных действий, а процедура – это порядок следования указанных действий, своего рода внутренняя форма процесса.

Вопрос соотношения юридического процесса и правовой процедуры имеет большое значение как для науки, так и для практики.

Указывая на особую важность научных определений в правовой науке, Р.О. Халфина отмечала: «Строгость и научная обоснованность понятийного аппарата имеет особенное значение в правовой науке, поскольку результатом развития теории могут быть предложения по совершенствованию законодательства и практики, что требует собой точности и ясности»⁵⁰.

Необоснованные попытки отождествления правовой процедуры и юридического процесса ведут к ошибочному представлению о внутренней структуре последнего.

Для более полного понимания сущности правовой процедуры как категории юридического процесса следует определить ее характерные черты.

Правовая процедура установлена и четко изложена в каком-либо нормативно правовом акте. Например, Федеральный закон от 26.10.2002 №127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)»⁵¹ устанавливает и детально регламентирует процедуру реализации имущества несостоятельного должника в ходе конкурсного производства, либо процедуру созыва и проведения собрания кредиторов несостоятельного должника, а также многое другое; Трудовой кодекс Российской Федерации⁵², определяет процедуры защиты трудовых прав и свобод, рассмотрения и разрешения трудовых споров и так далее.

Правовая процедура является гарантией соблюдения прав и законных интересов участников общественных отношений, направлена на достижение определенного правового результата. Например, упомянутая выше

⁴⁹ Протасов В.Н. Юридическая процедура. М., 1991

⁵⁰ Халфина Р.О. Критерии истинности в правовой науке// Советское государства и права. 1974. №9.

⁵¹ СЗ РФ, 28.10.2002, №43, ст. 4190.

⁵² СЗ РФ, 07.01.2002, №1 (ч. 1), ст. 3.

процедура реализации имущества несостоятельного должника в ходе конкурсного производства, установленная Федеральным законом от 26.10.2002 №127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)»⁵³, направлена на защиту имущественных интересов кредиторов должника, целью данной процедуры является реализация конкурсной массы должника для последующего пропорционального удовлетворения требований кредиторов. Несоблюдение участниками правоотношения положений правовой процедуры влечет для них негативные последствия, юридическую ответственность. Например, Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации устанавливает в статье 111, что арбитражный суд вправе отнести все судебные расходы по делу на лицо, злоупотребляющее своими процессуальными правами или не выполняющее своих процессуальных обязанностей, если это привело к срыву судебного заседания, затягиванию судебного процесса, воспрепятствованию рассмотрению дела и принятию законного и обоснованного судебного акта⁵⁴. Либо Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации⁵⁵ устанавливает процедуры привлечения лиц, совершивших преступления, к уголовной ответственности.

Также из приведенных выше примеров следует, что правовая процедура подразумевает порядок (систему) осуществления юридически-значимых действий. Целью правовой процедуры является реализация материально-правовой нормы.

Процедуры в юридическом процессе, как в любом другом социальном процессе, находятся в последовательной динамике, системном развитии.

Т.Ю. Баришпольская отмечала, что первый признак юридической процедуры заключается в том, что она является совокупностью последовательно складывающихся и сменяющих друг друга правовых отношений⁵⁶.

Последовательность юридически-значимых действий является содержательным качеством правовой процедуры.

Таким образом, правовая процедура – это структурный элемент юридического процесса, нормативно-установленный порядок (система) осуществления последовательных юридически-значимых действий, направленный на реализацию норм материального права, охраняемый от нарушений правовыми санкциями.

Понятия «юридический процесс» и «юридическая процедура» соотносятся как общее и частное, форма и содержание⁵⁷.

Итак, правовая процедура, как составляющая юридического процесса, повышает эффективность правового регулирования, упорядочивает

⁵³ СЗ РФ, 28.10.2002, №43, ст. 4190.

⁵⁴ СЗ РФ, 29.07.2002, №30, ст. 3012.

⁵⁵ СЗ РФ, 24.12.2001, №52 (ч. I), ст. 4921.

⁵⁶ Баришпольская Т. Ю. Гражданский процесс и процедура (понятие, служебная роль, проблемы теории и практики) : Автореф. дис. ... канд. юрид. наук. Томск, 1988. С.8.

⁵⁷ Ланг П. П. Элементная структура юридического процесса // Вопросы экономики и права. 2013, №2. С.49.

общественные отношения. Без установления правовых процедур нормальное функционирование государственных органов и общества было бы невозможным.

Учитывая огромное значение правовых процедур при реализации и охране прав и свобод, рассматриваемый институт может содержать в себе и негативный социальный заряд, а именно правовая процедура может быть формальной, излишне бюрократической, экономически нерациональной и так далее. В демократическом обществе, в правовом государстве указанные негативные моменты должны служить катализатором, поводом для дальнейшего совершенствования правовых процедур.

Использованные источники:

1. Баришпольская Т. Ю. Гражданский процесс и процедура (понятие, служебная роль, проблемы теории и практики) : Автореф. дис. ... канд. юрид. наук. Томск, 1988,
2. Лазарев Б.М. Понятие и виды управленческих процедур. Их роль в механизме государственного управления// Управленческие процедуры/ Под ред. Б.М. Лазарева. М.,1988,
3. Ланг П. П. Правовая процедура как элемент юридического процесса // Вопросы экономики и права, №4, 2013,
4. Ланг П. П. Элементная структура юридического процесса // Вопросы экономики и права. 2013, №2,
5. Лукьянова Е. Г. Теория процессуального права. М.: Норма, 2004,
6. Лучин В. О. Процессуальные нормы в советском государственном праве. М., 1976,
7. Протасов В.Н. Юридическая процедура. М., 1991,
8. Сахнова Т.В. Процедурность цивилистического процесса: методология будущего// Вестник гражданского процесса, 2012, №1,
9. Уваров П. В. Исполнительное производство как разновидность юридического процесса: Дис... к.ю.н. – Томбов, 2009,
10. Халфина Р.О. Критерии истинности в правовой науке// Советское государство и права. 1974. №9.

*Ларченко О.В.
старший преподаватель
кафедры экономики и финансов
Якушева Т.А.
старший преподаватель
кафедры экономики и финансов*

*ФГБОУ ВПО «Петрозаводский государственный университет»
Россия, г. Петрозаводск*

НОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ РОССИЙСКОГО РЫНКА КОРПОРАТИВНЫХ ОБЛИГАЦИЙ

Аннотация: статья посвящена вопросам расширения инструментария рынка корпоративных облигаций в России. В ней определены специфические особенности российского рынка корпоративных облигаций, рассмотрены новые виды корпоративных облигаций и новые практики использования классических облигаций.

Ключевые слова: рынок корпоративных облигаций, коммерческие облигации, инфраструктурные облигации, еврооблигации.

Рынок корпоративных облигаций – это важный сегмент финансового рынка. Несмотря на скромные размеры современного рынка корпоративных облигаций, он обладает большим потенциалом роста и способен сыграть значительную роль в развитии российского финансового рынка, существенно повысив его конкурентоспособность и снизив зависимость экономики от внешних заимствований. По данным НАУФОР объем внутреннего рынка корпоративных облигаций на 1 июля 2015 года составил 7,3 трлн.руб., что на 33% больше, чем на соответствующую дату прошлого года [11].

Одним из направлений развития рынка корпоративных облигаций является расширение его инструментария, что означает не только появление новых видов облигаций, но и совершенствование процедур эмиссии и обращения облигаций.

Введение экономических санкций США и ЕС в отношении России, особенно ограничение доступа российских компаний к иностранным рынкам капитала, заставляет искать новые источники и новые механизмы вовлечения сбережений в национальную экономику. Исследования российских экономистов [7, 8] показывают, что внутренние сбережения и финансовые ресурсы в России имеются в объемах, достаточных для нормального функционирования экономики. Необходимо совершенствовать существующие и искать новые механизмы использования этих ресурсов. В связи с этим механизм рынка ценных бумаг, в том числе рынка облигаций, следует рассматривать как перспективный. Целью данной статьи является рассмотрение перспектив развития рынка корпоративных облигаций в связи с появлением новых возможностей после кризиса 2008 – 2009 года.

Российский рынок корпоративных облигаций отличается следующими специфическими особенностями:

1. Преобладают среднесрочные и, в меньшей степени, долгосрочные облигации. Краткосрочные облигации практически отсутствуют; соответственно, отсутствуют дисконтные облигации, преобладают купонные облигации.

2. Значительную долю на рынке корпоративных облигаций (около 30%) занимают биржевые облигации, преимущество которых является отсутствие законодательного требования о прохождении процедуры государственной регистрации, что значительно сокращает сроки подготовки и проведения эмиссии и снижает стоимость привлечения заемного капитала. При этом инвестиционное качество биржевых облигаций обеспечивается начальными требованиями к эмитенту – это обязательное присутствие его акций или облигаций в котировальном списке биржи.

3. Преобладает биржевая торговля облигациями (более 90% объема выпущенных облигаций приходится на облигации, обращающиеся на бирже). Этому способствует большая доля биржевых облигаций в структуре облигационного рынка, а также состав эмитентов и инвесторов (преобладают крупные компании и банки, в том числе с государственным участием).

4. Активное использование эмитентами специальных юридических лиц для организации эмиссии облигаций.

На российском рынке корпоративных облигаций недостаточно используется все разнообразие финансовых инструментов, например, практически отсутствуют: бескупонные облигации, облигации с переменным купоном, индексируемые облигации, конвертируемые облигации. Не развит внебиржевой рынок корпоративных облигаций.

За время, прошедшее после 2009 года, следует отметить значительные изменения в законодательстве, направленные на совершенствование рынка корпоративных облигаций, в том числе: стимулирование эмиссионной деятельности на внутреннем рынке (смягчение стандартов эмиссии облигаций, создание дополнительных возможностей для выпуска новых видов облигаций), стимулирование инвестиционной деятельности, направленное на привлечение средних и мелких инвесторов (налоговые льготы для владельцев индивидуальных инвестиционных счетов, расширение возможностей инвесторов для защиты от недобросовестных и несостоятельных эмитентов облигаций). Так, введены в хозяйственный оборот новые виды (разновидности) облигаций:

- коммерческие облигации,
- облигации с возможностью их выпуска в рамках программы облигаций,
- облигации с залоговым обеспечением денежными требованиями,
- облигации, эмитируемые специализированным финансовым

обществом или специализированным обществом проектного финансирования.

Кроме того, на рынке корпоративных облигаций развиваются новые практики использования классических облигаций, например:

- создание структурированных продуктов на базе облигаций,
- допуск еврооблигаций российских компаний к торгам на Московской бирже,
- выпуск индексируемых облигаций.

С 2014 года в хозяйственный оборот введены коммерческие облигации – это разновидность корпоративных облигаций, которые могут выпускаться эмитентом в упрощенном порядке [1]. Особенности коммерческих облигаций:

- форма выпуска – документарные ценные бумаги с обязательным централизованным хранением в центральном депозитарии,
- без залогового обеспечения,
- без государственной регистрации (Центральный депозитарий присваивает выпуску коммерческих облигаций идентификационный номер после проверки соответствия выпуска требованиям законодательства),
- порядок размещения - путем закрытой подписки.

Коммерческие облигации очень схожи с биржевыми облигациями, разница состоит в организации обращения: биржевые обращаются только на фондовой бирже и размещаются только открытым способом, коммерческие – обращаются на внебиржевом рынке и размещаются только закрытым способом. Таким образом, создана основа для развития внебиржевого рынка корпоративных облигаций.

С 2014 года упрощен порядок эмиссии биржевых и коммерческих облигаций [1]: эмитенты могут зарегистрировать программу облигаций, содержащую общие условия сразу для нескольких выпусков, что позволяет эмитенту оперативно привлекать заемные ресурсы в рамках зарегистрированной программы. В этом случае на основании программы облигаций эмитент утверждает для каждого выпуска отдельное решение, содержащее конкретные условия его выпуска. При этом срок действия программы и объем каждого выпуска законодательно не ограничены. Это дает возможность эмитенту разработать более гибкую схему привлечения заемного финансирования.

Перспективными являются инфраструктурные облигации – это облигации, предназначенные для финансирования крупных инфраструктурных проектов. В РФ инфраструктурные облигации выпускаются в форме концессионных облигаций в соответствии с Федеральным законом от 21.07.2005 № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях». Такие облигации занимают промежуточное положение между государственной и корпоративной облигацией, так как эмитентом является хозяйственное общество-концессионер, который является частным

партнером государства и действует по договору с государством (концедентом). При этом концедент вправе предоставить концессионеру государственные или муниципальные гарантии в рамках концессионного соглашения [2].

Особенности инфраструктурных облигаций: долгосрочность, минимальный инвестиционный риск, так как эти облигации связаны с финансируемым объектом, а не с ситуацией на финансовых рынках. Такие облигации могут быть интересны институциональным инвесторам, таким как, негосударственные пенсионные фонды, паевые инвестиционные фонды. На Московской бирже в обращении находятся всего 15 выпусков концессионных облигаций на сумму 60,7 млрд.рублей. Примеры реализации удачных проектов, финансируемых за счет эмиссии концессионных облигаций: построен платный участок трассы М1 (Москва - Минск) – концессионер ОАО «Главная дорога»; построен ледовый дворец в Ульяновске - концессионер ЗАО «Волга-спорт») [4].

Рынок инфраструктурных облигаций является низколиквидным. В основном, все выпуски этих бумаг выкупаются ВЭБ. Причинами этого (помимо объективных причин, связанных с финансовой нестабильностью и инфляционными рисками) является правовая неопределенность статуса инфраструктурных облигаций. В связи с принятием поправок в Федеральный закон «О рынке ценных бумаг» в декабре 2013 года стал возможным другой вариант инфраструктурных облигаций – облигации специализированного общества проектного финансирования (СОПФ) [1], что можно рассматривать как еще один шаг в развитии законодательной базы рынка инфраструктурных облигаций.

СОПФ – это аналог ипотечного агента при выпуске облигаций с ипотечным покрытием. СОПФ может создаваться исключительно для финансирования долгосрочного (не менее 3 лет) инвестиционного проекта путем приобретения денежных требований по обязательствам, которые возникнут в связи с реализацией такого проекта, и эмиссии облигаций, обеспеченных залогом денежных требований. Таким образом, облигации СОПФ (проектные облигации) должны пополнить класс средне- и долгосрочных облигаций, с минимальным инвестиционным риском. Минимизация риска достигается за счет: 1) обеспечения облигаций залогом денежных требований, 2) отделения риска проекта от собственных рисков originатора (предприятия, фактически получающего финансирование за счет эмиссии проектных облигаций, и обеспечивающего реализацию проекта), 3) особого правового статуса СОПФ (эмитента проектных облигаций).

До недавнего времени рынок еврооблигаций был недоступен российскому неквалифицированному инвестору. В октябре 2014 года к торгам на Московской бирже были допущены еврооблигации российских компаний. Таким образом, предоставлена возможность российским

инвесторам вкладывать валютные средства в облигации российских эмитентов, номинированные в иностранной валюте, а не в наличную валюту. Этот шаг биржи особенно актуален в условиях ослабления курса рубля как одна из мер по сдерживанию оттока капитала. Однако еврооблигации оказались слабо востребованы инвесторами из-за их недоступности для мелких частных инвесторов. В 2015 году интерес инвесторов к этим облигациям стал расти, по итогам первого полугодия 2015 года еврооблигации российских компаний вошли в 10-ку лидеров по биржевым оборотам (Сбербанк, Газпром, ВТБ Капитал, ВЭБ Лизинг) [11]. Преимуществом еврооблигаций стало повышение их доступности для инвесторов: 1) покупать эти облигации могут как квалифицированные, так и неквалифицированные инвесторы, 2) отсутствуют ограничения на валютные расчеты между нерезидентами, 3) минимальный лот на торгах составляет всего 1 шт. (1000 долларов) [13].

Выводы. Российский рынок корпоративных облигаций развивается в направлении увеличения количества и разнообразия обращающихся инструментов, что, безусловно, способствует превращению этого сегмента финансового рынка в достойную альтернативу внешним заимствованиям и вложениям в валютные активы в сложившейся непростой ситуации в стране. Основная масса новых долговых инструментов появляется в процессе секьюритизации различных активов, особенно – ипотечных кредитов. Этот аспект развития облигационного рынка требует специального рассмотрения и в рамках данной статьи не затрагивался.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 22.04.1996 № 39-ФЗ (ред.от 21.07.2014 № 218-ФЗ) «О рынке ценных бумаг»
2. Федеральный закон от 21.07.2005 № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях»
3. Безпрозванный В. Изменения в ФЗ «О рынке ценных бумаг»: неипотечная секьюритизация и новые возможности долгового финансирования / В. Безпрозванный // Рынок ценных бумаг. – 2014. – № 8, с.29-31.
4. Бик С. Концессии и инфраструктурные инвестиции в России: 450 лет истории и 10 лет надежды на развитие / С. Бик // Рынок ценных бумаг. – 2015. - № 1, с. 58-63.
5. Буторина К. Есть ли будущее у «длинных» денег в России? / К. Буторина // Рынок ценных бумаг. – 2014.- № 3, с. 33-35.
6. Кузнецова Л.Г. Секьюритизация в сфере банковских услуг России / Л.Г. Кузнецова // Банковское дело. – 2012. - № 9, с. 30-32.
7. Матовников М.Ю. Банковская система России и долгосрочные ресурсы / М.Ю. Матовников // Деньги и кредит. – 2013. - № 5, с. 11-20.
8. Сухарев А.Н. Роль внутренних сбережений в финансировании российской экономики / А.Н. Сухарев, А.А. Голубев // Финансы и кредит. – 2015. - №7, с.2-10.

9. Тарачев В.А. Облигации проектного финансирования как инновационный инструмент снижения инфраструктурных ограничений экономического роста в стране / В.А. Тарачев, Е.М. Петрикова // Финансы и кредит. – 2014. - № 47, с. 2-14.
10. Теплова Т.В. Посткризисные тенденции на облигационном рынке / Т.В. Теплова, Т.В. Соколова // Финансы и кредит. – 2014. - №25, с. 2-14.
11. Сайт Национальной ассоциации участников фондового рынка [Электронный ресурс] URL:<http://www.naufor.ru>
12. Сайт Банка России [Электронный ресурс] URL:<http://www.cbr.ru>
13. Сайт Московской биржи [Электронный ресурс] URL:<http://www.moex.com>

*Ласковый А.А., к.э.н.
доцент*

*Институт сервиса, туризма и дизайна (филиал)
ФГАОУВПО «Северо – Кавказский федеральный университет»
Россия, г. Пятигорск*

РЕГИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ФРАНЧАЙЗИНГА В ТОРГОВЛЕ

Партнерские отношения современных организаций с рыночной средой в виде франчайзинга являются достаточно популярными в последнее время. Эта форма сотрудничества дает возможность сокращения себестоимости конечного продукта, сокращения размера капиталовложений в средства производства, оптимизации собственных товарно-материальных запасов [2].

Количество организаций, использующих эту форму сотрудничества за последние три года возросло в 15 раз, что говорит о спросе данного бизнеса. В 2014 году количество организаций по сравнению с 2013 годом возросло на 43%. Структура российского рынка франшиз в 2014 году представлена на рис. 1.

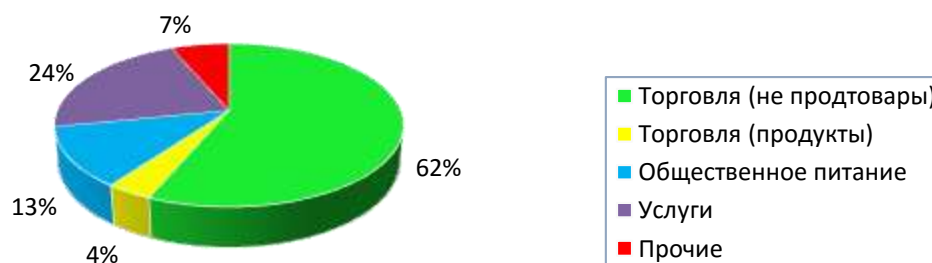


Рисунок 1 - Структура рынка франшиз в 2014 г. [3]

По данным диаграммы, представленной на рис. 1, торговля непродовольственными товарами составляет 62%, продовольственными товарами – 4%, общественное питание – 13%, услуги – 24%, прочие – 7%.

По общему числу франшиз на 2014 год наблюдалось незначительное понижение доли сектора услуг, что повлияло на быстрый темп развития непродовольственной торговли.

Хотя франчайзинг развивается достаточно быстро, особенно в сфере торговли, в России он не достиг желанного распространения.

На сегодняшний день розничная торговля – это один из наиболее развитых секторов экономики нашей страны. В структуре розничного товарооборота также происходят изменения, на сегодняшний день значимую часть занимают современные форматы торговли. Крупные сети, такие как «Metro Group», «Магнит», «Пятерочка», «Перекресток» и «Рамстор» проникают на региональные рынки, так как уже насытились на больших аренах.

Сети, находящиеся на федеральном уровне, обладают известными марками и выгодными условиями от производителей, но требуют крупных средств. Также, у франчайзеров-ритейлеров строгие условия для своих франчайзи. Их цель – это максимальная выручка.

Дистрибьюторы подходят к франчайзи проще, не требуют вноса за право работать с их брендом, и величина роялти сравнительно ниже. Для дистрибьюторов самым главным является факт вхождения в розничную сеть и обретение каналов сбыта. Компаньонов ищут в первую очередь среди ревизованных дилеров. Наименования подобных проектов начали появляться на рынке не столь давно, и не до такой степени узнаваемы потребителями, как бренды крупных ритейлеров.

Для большинства клиентов и поставщиков очень удобны крупные сети с централизованной системой обслуживания, хорошим ассортиментом и конкурентоспособными ценами. Также доминирование этих сетей вытесняет незначительные объединения и сужает предпочтения потребителя.

Ограниченный доступ мелкого бизнеса во франчайзинг крупных компаний является проблемой распространения франчайзинга. Аналогичная ситуация сформировалась в Дании, где 42 крупнейших бренда контролируют весь рынок франшиз. Владельцы малых региональных брендов для того, чтобы каким-нибудь образом соперничать с крупными ритейлерами вынуждены спланиваться.

Формирование франчайзинга в разрезе территорий совершается неоднородно. Самое существенное воздействие на степень потребительской и предпринимательской предприимчивости оказывают физико-географические обстоятельства, национальные и культурные отличия, социально-экономические условия, административное регулирование, институциональные и иные факторы [1].

В 2014 году в регионах начали зарождаться сети из центральной России, прослеживалось увеличение предприимчивости франчайзеров, возрастало число локальных сетей на региональных рынках. На рис. 2 изображено распределение доли франчайзинга России по федеральным округам.



Рисунок 2 - Франшизы России по федеральным округам в 2014 году [3]

Достижение установленной степени организованности в рамках локальной сети доставляет дополнительные преимущества в части противостояния значительным сетям на экономическом и организационном уровне, а также усвоения дополнительной возможности для расширения территорий деятельности незначительных сетей. Благоприятно воздействует на формирование региональной экономики развитие локальных сетей, что позволяет привлекать предназначенные ресурсы на территорию деятельности франчайзера, сохранять бюджетные поступления и активизировать деятельность местных поставщиков.

Существует две цели, которыми руководствуются крупные известные компании при решении развивать свой бизнес по системе франчайзинга. Либо компании намереваются расшириться при помощи франчайзинга, либо для повышения объема прибыли.

Предприятия возрастают и развиваются, и вследствие этого возникает желание расширить рамки бизнеса, увеличить товарооборот. Будет допустимо получить немалый дополнительный доход, как непосредственный, так и отложенный.

По мнению Валерия Перкова, главного менеджера Российской ассоциации франчайзинга (РАФ), основной проблемой франчайзинга является недоплата роялти от франчайзи. Это довольно распространенное нарушение как в российской, так и в зарубежной франчайзинговой практике. Если взносы установлены в твердой сумме, франчайзеру приходится контролировать только сроки выплаты. Но вот если франчайзи платит процент от оборота предприятия, то российским франчайзерам приходится расходовать много сил на приобретение действительных доходов, которые определены договором. Так как устройства утаивания выручки франчайзи искусно отработаны на налоговых органах, франчайзеру приходится применять достойные методы контроля для того, чтобы понять, какие ему положены выплаты.

Также финансовые потери возможны при недостаточно продуманной

системе продления договоров на новый срок. Франчайзинговый договор с добросовестным франчайзи, как установлено Гражданским Кодексом, должен быть перезаключен на новый срок на прежних условиях. Поэтому, если у франчайзера нет фактов, которые свидетельствуют о недобросовестности партнера, но он не хочет продлевать договор, то ему придется на три года отказаться от работы на территории, где работал прежний франчайзи. На такие потери придется идти, если нет перспективы роста франшизы и она имеет очень маленький доход.

Помимо внешних опасностей в деятельности торгового предприятия, может появиться много внутренних проблем. Первой проблемой будет являться опасность фирмы «захлебнуться» при быстром росте. Повышенный спрос может привести к нехватке ресурсов поставщиков. Понадобится много времени, денег, новой логистики запасов для того, чтобы найти новых партнеров. Тот факт, что на рынке много новых необученных франчайзи приведет к такой ситуации, что свободные ресурсы будут уже на исходе, а роялти еще не поступят франчайзеру. А также возможен риск спада рентабельности из-за кризиса оборотных средств и дорогих кредитов [2].

Использованные источники:

- 1 Силинг С.А. - Введение во франчайзинг - СПб.: ЮНИТИ, 2013. - 461с.
- 2 Оценка структуры внешней среды организации / Шевцова О.Н., Проскурнина Н.Н., Концевич Г.Е. // Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал. - 2014. № 2. С. 22-25.
- 3 Каталог франшиз [Электронный ресурс] – Режим доступа <http://franshiza.ru/article/>

Лесная Т.Г.
студент магистратуры
ФГБОУ ВПО «Тюменский государственный университет»
направление «Юриспруденция»
Россия, г. Мегион

ДОГОВОР ПОДРЯДА: ИСТОРИЯ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ

Подряд считается одним из самых популярных и наиболее часто заключаемых видов договоров. Именно этот вид отношений наиболее чётко закреплён и отображен в гражданском законодательстве.

Необходимость в таком тщательном регулировании обусловлена не только тем, что договор широко распространён в сфере общественной деятельности среди пользователей, но и тем то все его разновидности нуждаются в подробном контроле и регулировании на законодательном уровне.

Необходимо обозначить, что подряд считается одним из самых древних предпринимательских контрактов. О подрядных правоотношениях известно ещё из римского права. В те времена эта сделка представляла из

себя наём или обмен услугами. Естественно, что весь перечень работ выполняли зависимые члены общества – рабы. Согласно выводам И.А. Покровского, в сделке подряда всегда была цель в виде определённого экономического результата.

Далее подряд стремительно развивался, и уже в восемнадцатом веке принял другой «облик». Теперь правоотношения регулировались между государством в лице заказчика и компаниями, именуемыми как исполнители государственного заказа.

Важным фактором есть то, что в таком контракте уже имели место быть санкции. Они носили уголовно-правовой и административный характер (тюрьма, побои, пытки).

В это же время возникает личный найм. Такая сделка характеризовалась тем, что одна сторона нанимала лицо, которое обязано было исполнять различные виды трудовой деятельности. Такими работами могла быть и типичная уборка в помещении, земледелие, работа в цехе либо на заводе и прочие другие.

Впервые в своде законов семнадцатого века было определена дефиниция подряда, согласно которому – это сделка, где одна сторона приняла обязательства выполнить трудовые указания, а другая – оплатить работу. С этих пор договор носил оттенок оказания услуг.

Спустя некоторое время, уже в середине девятых годов, внесли коррективы в дефиницию, что во многом усилило разграничение подряда от иных известных договоров. Подрядчик обязан исполнить работу на свой риск, исходя из задания заказчика, который в свою очередь обязан выплатить награду за труд.

Минусом в этом определении было то, что не было представлено о сфере действия контракта. Но при всём этом, была выведена характерная черта подрядных правоотношений. Всё дело в том, что если предмет подряда случайным образом уничтожен, либо же перечень отведённых услуг не выполнен (в независимости от причин), заказчик имел полное право не платить за сделку. Так, отношения теряли экономический характер.

Позже, в шестидесятых годах, произошёл прорыв, подряд разделили на две разновидности – общий и капитального строительства. Далее этот перечень пополнился такими видами подряда, что связаны с проектными работами и научно-исследовательскими.

Таким образом, история возникновения и развития договоров подряда прошла долгий и тернистый путь в настоящее время. Благодаря такой эволюции, подряд имеет статус самостоятельного контракта. У него есть свои характерные черты и специфические особенности, что позволяют применять его к другим видам правоотношений. Именно так, как и в далёком Риме, этот вид до сих пор регулирует отношения в различных спектрах гражданских оборотов, что позволяет сделать вывод о том, что его развитие ещё не приостановлено, и ему есть к чему стремиться и

усовершенствоваться дальше.

Возвращаясь к дефиниции подряда, необходимо отметить уже более современную и актуальную его формулировку. Это согласие более двух лиц в соотношении и распределении между ними прав и обязанностей.

Если обратиться к гражданскому кодексу, то он чётко разграничит наименование сторон такой сделки. Их принято называть подрядчиком и заказчиком.

Подрядчик – лицо, исполняющее перечень работы, которое обязано в срок сдать все результаты. Заказчик – лицо, которое обязуется принять эти результаты работы и оплатить их согласно документу (сметы).

Исполненная работа носит характер в виде достижения цели. Обычно под этим подразумевается создание конкретного предмета или ремонтирование либо демонтаж апартаментов. Работа такого вида имеет оттенок перемен. То есть можно воочию созерцать результат трудов исполнителя, именуемого в контракте подрядчиком.

Из всего вышеперечисленного можно вывести ряд признаков, характерных именно для такого рода отношений:

1. Исполнитель осуществляет фактический план работ, которые ему предоставлены индивидуально от заказчика, и в конце передаёт труды ему.
2. После выполненной работы происходит создание нового результата, имеющего характерные черты.
3. Выполненный труд во власти заказчика, он вносит за него оплату.

Специфические черты подряда – это его двусторонность, консенсуальность и возмездность.

Двусторонность имеет место тогда, когда есть два контрагента, имеющие и права, и обязанности по отношению друг к другу (главное отличие от односторонности сделок).

Возмездным договор считается тогда, когда заказчик передаёт оплату за исполненный труд, либо взаимозаменяем его чем-либо другим.

Консенсуальным договор будет в том случае, если будет доказана его действительность. Для этого сторонам необходимо прийти к общему соглашению путём переговоров и взаимных уступок.

Если прислушаться к словам М.В. Кротова, то его признаки немного различны с вышеуказанными, поэтому их следует рассмотреть:

1. Труд подлежит к исполнению подрядчиком, для того чтобы удовлетворить индивидуальные задания и его требования.
2. Исполнитель имеет перед собой задачу в виде выполнения работы, которая направлена на производство предмета, его реставрацию, возрождение и прочее.
3. Предмет, который был произведён исполнителем будет подвластен ему до тех пор, пока заказчик его не примет.

4. Исполнитель в праве сам выбирать каким образом он будет выполнять перечень работ и какими способами, чтобы достичь оговорённый в сделке результат.

5. Лицо, исполняющее работу, делает это рискуя на благо заказчика.

6. Награда за труд возможна, когда выполнена вся работа, и сдана вовремя и в сроки, определённые сделкой.

Благодаря мнениям учёных, и законодательной базе, можно сделать вывод о том, что подрядные отношения имеют множество специфических черт, которые и определяют их сферу действия.

Возвращаясь к сторонам подрядных отношений, именуемых заказчиком и подрядчиком, необходимо определить рамки возможности совершения ими действий.

Заказчики и подрядчики могут быть как физическими, так и юридическими лицами. В сделке они осуществляют заказ на выполнения спектра работ, что нужно им для своих каких-либо целей.

Существует ограничение для физического лица. Оно касается его правового возрастного критерия, а именно понятия «дееспособность». Но не исключает принятие участие в сделке, когда имеет место понятие «эмансипация». Сравнительно с трудовым правом, в подрядных отношениях запрещено выступать индивидам, имеющим частичную дееспособность.

Если подрядчик – это юридическое лицо, тогда важен фактор правоспособности. Касательно таких лиц, её два вида – общая и специальная.

Общая – когда фирма занимается всеми видами работ, а также теми, на которые получена лицензия.

Специальная – когда фирма исполняет работы, которые чётко регламентированы локальными актами.

Порой в подряд вмешиваются третьи лица. Это событие принято называть множественностью индивидов. Из-за изменённого количества попадает под перемены распределение полномочий среди исполнителей, которые одновременно совершать невозможно.

Такие перемены обязаны быть отображены в сделке. События такого рода вполне распространённое явление. К примеру, необходим ремонт дома. Один человек занимается проводкой, другой - техникой, третий - дизайном. Важно чтобы такие нюансы были запечатлённые в договоре.

Самое время перейти к содержанию подрядных правоотношений (договора). Это те условия, что выдвинули стороны друг другу и обязуются их выполнять. Касательно текста контракта и его оформления, спецификой будет преамбула, координаты и личная информация о сторонах. В завершении документа обязательно наличие подписей.

Согласно со степенью важности выделяют условия общего характера, дополнительного и случайного.

Существенные (общие) – те условия, которые присущи большинству

видов сделок. К ним можно отнести предмет, разновидности труда, что нужно совершить, сроки по выполнению работы. Без этих признаков договор считается ничтожным.

Предметом сделки есть работа на предоставление услуг, цель которых конечный вещевой результат.

Если говорить о времени выполнения обязанностей, то важно выделить два момента – это срок начинаний и завершения. По договоренности между сторонами и их обоюдному желанию, можно устанавливать срок после каждого выполненного этапа работы. Подрядчик несёт ответственность, если нарушит срок контракта.

Существует грань между договором подряд и иными видами. Подрядные отношения – это всегда предоставление услуг или предметов. Говоря о предмете подряда нужно уточнить что на момент заключения сделки вещественного результата ещё нет, он должен быть достигнут.

Если между сторонами сделка по поводу предмета что уже существует, то согласно юридическим признакам, данная сделка будет не подрядными отношениями, а куплей-продажей.

Если по какой-то причине стороны не установили срок в контакте, он считается не действительным. После внесения в контракт факультативного времени, автоматически возникает мера пресечения и за его нарушение.

Когда идёт речь о бытовом подряде, в его содержании должно быть указано:

1. Именование сторон.
2. Координаты расположения исполнителя.
3. Разновидности выполняемых заданий.
4. Стоимость услуг.
5. Пути спланирования результата.
6. Гарантии.

Существенный признак этой сделки – это ценовой критерий. Если стоимость регулирует государственный орган, в договоре цена не может быть изменена. Денежный вопрос может быть решён с помощью сметы или чеков за использованный в работе товар. Когда заказчик выдвигает требование к исполнителю в составлении сметы, тот не может отказаться.

В части строительного подряда, сроки распределены иным образом. Указывается кто и когда обязан преподнести отчётный пакет бумаг. Такое условие можно считать необходимым для дальнейшего развития сделки, поэтому его также можно отнести в группу существенных признаков.

Контракт связанный с исполнением работы проектной или изыскательской характерен своим объектом. Это результат, выражаемый в данных, которые получили в конечном итоге.

Указанный объект наделён чертой, которая выражается в том, что в конце работы существует только промежуточный результат, а окончательный будет только после реализации объекта.

Благодаря такой специфическому изъяну, законодатель внес поправки и добавил ответственность подрядчика за нарочно неправомерное составление пакета бумаг сметы.

Такая сделка не всегда имеет концовку в виде передачи результата проделанных работ. Здесь подразумевается, обстановка, где проектанты обращаются в участников строительного процесса, в роли индивида, осуществляющего авторское наблюдение за производством строительства.

Говоря об итоге, можно утверждать, что подряд – самостоятельный универсальный и практичный договор который надолго закрепился среди иных договорных отношений, регулируя рыночную экономику страны.

*Литвинов А.Н., к.э.н.
доцент*

*кафедра «Инвестиции и инновации»
Финансовый университет при Правительстве РФ
Россия, г. Москва*

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ДЛЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ

Автором настоящей статьи предложено активизировать производственные инвестиции благодаря использованию инструментов финансового рынка, которые условно названы государственными инвестиционными обязательствами.

Ключевые слова: возвратное финансирование инвестиций, государственные инвестиционные обязательства, инвестиционная политика, инвестиционные ресурсы.

В настоящее время положительное воздействие на инвестиционную активность и развитие российской экономики в целом может оказать некоторое повышение роли бюджетного финансирования капитальных вложений в производственных комплексах экономики. Конечно, в условиях рыночной экономики государственные инвестиции могут быть менее значительны, чем при плановом ведении хозяйства, однако полностью отказаться от их осуществления невозможно. Такие инвестиции важны и для производственной, и для социальной сферы народного хозяйства. Во всем мире значительные государственные инвестиции осуществляются в такие сферы, как дорожное строительство, благоустройство городов, развитие производственной инфраструктуры. Это особенно актуально в условиях рецессии экономики и не означает главенствующей роли государственных инвестиций. Речь идет о том, что сокращение удельного веса бюджета в структуре источников финансирования инвестиций приводит к усилению инвестиционного кризиса или замедлению инвестиционного роста в масштабах всей промышленности.

Ограниченные ресурсы государства реально восполнить различными способами. Представляется возможным использовать для этих целей

инструменты финансового рынка.

Ценные бумаги, рекомендуемые для финансирования реальных инвестиционных проектов, условно назовем государственными инвестиционными обязательствами. Определение их характеристик следует увязать с характеристиками проектов и условиями их финансирования.

Во-первых, вероятен периодический, а не разовый возврат средств финансовому инвестору, что вызовет развитие серийных бумаг, погашение которых осуществляется частями, а не разовым платежом.

Во-вторых, для повышения надежности эмитируемых инвестиционных обязательств целесообразно обеспечить соответствие между суммами облигационного займа и осуществляемых инвестиций, а также комплектовать инвестиционную программу, и выпускать инвестиционные обязательства на строго определенные цели. Поэтому целесообразно определять в качестве источников выплаты дохода поступления от реализации инвестиционных проектов, утвержденных в составе бюджета.

В-третьих, нынешнее состояние инфляции в РФ не будет способствовать признанию ценных бумаг с фиксированной номинальной процентной ставкой. Для решения данной проблемы можно осуществлять эмиссию индексируемых инвестиционных обязательств с фиксированной нормой реальной доходности, исходя из характеристик осуществляемых проектов и рыночных норм доходности. Антиинфляционную защиту вложений в облигации просто обеспечить путем расчета номинальной доходности непосредственно в момент осуществления выплаты процентного дохода, а реальную процентную ставку на вложенный капитал устанавливать перед осуществлением эмиссии. Такой подход к расчету номинальной доходности позволит защитить вложения от инфляционного обесценивания, снизится риск установления завышенной номинальной ставки, инвесторы не будут опасаться недостаточного реального прироста капитала. В силу данной особенности расчета процента доходности инвестиционные обязательства станут более привлекательны для компаний и населения. Для упрощения процесса инвестирования можно реализовывать инвестиционные обязательства населению через банки.

В-четвертых, учитывая возможность реализации неудачного инвестиционного проекта и возникновения на финансовых рынках тенденции снижения рыночных норм доходности более высокими темпами, чем происходит снижение инфляции, предлагаем при выпуске в обращение ценных бумаг предусматривать условия их отзыва. Отзыв обязательств окажется выгоден для эмитента, он позволит погасить облигации раньше установленного для них срока, тем самым сократив расходы на обслуживание предложенных для использования ценных бумаг.

Таким образом, инвестиционные обязательства могут представлять собой серийные, обеспеченные, отзывные, индексируемые, процентные государственные ценные бумаги.

Развитие рынка инвестиционных обязательств будет означать развитие возвратного финансирования инвестиций. Правительственные органы, выступающие в качестве эмитента, смогут привлекать средства на длительный срок, а инвестор в любой момент продавать инвестиционные обязательства и получать защищенный от инфляции доход. Инвестирование средств на возвратной основе можно представить в нескольких альтернативных формах: кредитное и акционерное. Механизм осуществления данных форм инвестиционной деятельности предполагает существование некоторой структуры, уполномоченной для осуществления возвратного финансирования за счет денежных средств от эмиссии государственных инвестиционных обязательств.

Можно создать универсальную схему возвратного финансирования инвестиций, которая представлена на рисунке 1.



Рисунок 1. Механизм возвратного финансирования инвестиций

1. Принятие решения об инвестировании и заключение необходимых договоров.

2. Мобилизация средств в бюджет для возвратного финансирования.

3. Оплата стоимости приобретаемых основных фондов.

4. Поставка основных фондов согласно договора купли-продажи.

5. Возврат суммы кредита, уплата процентов и дивидендов.

6. Возврат средств на финансовый рынок.

Инициатором всего процесса, представленного на рисунке 1, выступают хозяйствующие субъекты, а после принятия положительного решения по рассмотренным инвестиционным проектам произойдет их включение в государственную инвестиционную программу РФ. Уполномоченная органами государственного управления структура заключает от своего имени все необходимые договоры с участниками процесса возвратного финансирования инвестиций. После завершения строительства или производства основных фондов осуществляется их покупка у производителя и передача в пользование предпринимателей. Поставка объекта завершает мероприятия по мобилизации и инвестированию денежных средств государством. После поставки объекта

основных фондов согласно договору купли-продажи и начала операционной деятельности, предприятие получает прибыль от реализации производимой продукции и осуществляет амортизацию имущества. Данные поступления являются финансовой основой для выплат по кредиту или по акциям. Структура платежа предприятия за используемые основные фонды отражает необходимость погашения основной суммы долга, уплаты процентов за используемые кредитные ресурсы, обеспечения комиссионного вознаграждения уполномоченной структуры, что близко к схеме лизинга.

Возможно, что в результате использования освещенных финансовых инструментов удастся некоторым образом активизировать инвестирование в производственной и социальной сферах народного хозяйства РФ даже в условиях финансового кризиса и дефицита бюджета. Их влияние на инвестиционную активность будет более ощутимо в масштабах всей страны при условии поддержки экономически обоснованных промышленных инвестиционных проектов и инвестирования полученных в процессе их реализации дополнительных налоговых доходов в социальную сферу.

Использованные источники:

1. Иванова С.П., Литвинов А.Н. К вопросу о развитии источников финансирования инвестиций. //Международная торговля и торговая политика. №9-10 (79). 2013. с.24-34.
2. Экономическое развитие: теория, методология и практика. Коллективная монография / ООО «Научное обозрение», Орел, 2014.-132с.

*Литвинов А.Н., к.э.н.
доцент*

*кафедра «Инвестиции и инновации»
Финансовый университет при Правительстве РФ
Россия, г. Москва*

ВОЗМОЖНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ

В статье рассматриваются вопросы модернизации показателей экономической эффективности реальных инвестиций, которые используются для сравнения проектов различного масштаба и продолжительности.

Ключевые слова: экономическая оценка инвестиций, реальные инвестиции, ранжирование инвестиционных проектов, доходность инвестиционного проекта, эффективность инвестиций

Действующая методика инвестиционного анализа имеет много недостатков. Во-первых, в самой идее дисконтирования заложена сложность однозначного соизмерения результатов и затрат. Первейшей проблемой соответствующих показателей эффективности инвестиций является правильное, точное определение нормы доходности. Неверно установленная аналитиком норма доходности приводит к ошибочным результатам расчета показателей эффективности и выводам на их основе. Во-вторых, показатели

окупаемости не учитывают доходность проекта после достижения момента окупаемости и предполагают субъективный выбор нормативного срока окупаемости. На практике неизбежно наличие инвестиционных проектов различной продолжительности. Если мы будем сравнивать такие проекты, то целесообразно учитывать данный фактор, поэтому показатель срока окупаемости может использоваться (без пересчёта денежного потока) только для анализа и сравнения проектов одинаковой продолжительности. В-третьих, индекс доходности позволяет сравнивать проекты с различной величиной необходимых инвестиций, однако в отличие от срока окупаемости, который дает аналитику информацию за слишком небольшой отрезок времени, индекс доходности чрезмерно обобщает информацию о притоке средств от операционной деятельности. В-четвёртых, внутренняя норма доходности может использоваться для анализа проектов различной продолжительности и с различными инвестициями, но результаты ее использования при недостаточном опыте аналитика не всегда окажутся однозначны. Например, из методики следует, что привлекательны проекты с наибольшей внутренней нормой доходности, однако норма доходности может меняться по годам и приниматься для дисконтирования по различным проектам различной. В-пятых, на практике при выборе лучшего проекта неизбежно возникнут противоречия между критериями эффективности. Противоречие возможно не только между двумя группами критериев, но и в составе одной группы. Например, более привлекательный по чистому дисконтированному доходу проект не обязательно будет более привлекателен и по внутренней норме доходности, а, следовательно, возникает проблема выбора критериев установления лучшего проекта.

Попытаемся представить в данной статье альтернативный подход к оценке эффективности инвестирования. При анализе эффективности инвестирования откажемся от сопоставления чистого дисконтированного дохода различных проектов и будем рассчитывать чистый послепроцентный доход. Данный показатель отразит сумму средств, остающихся у предприятия после уплаты процентов за привлеченные средства. Определить данный показатель возможно с использованием чистого дисконтированного дохода, для чего следует складывать элементы денежного потока до достижения нулевого чистого дисконтированного дохода (дисконтного срока окупаемости). Сумма остальных элементов потока и будет чистым послепроцентным доходом. Его определение явится промежуточным расчетом аналитика при установлении относительного показателя доходности. Предлагаем назвать относительный показатель рентабельностью инвестиций по среднегодовому чистому послепроцентному доходу. Для его определения необходимо поделить чистый послепроцентный доход по проекту на количество элементов денежного потока (за минусом начального), так как первый элемент денежного потока (обычно инвестиции) относится к нулевому периоду. Затем находим частное

от деления среднегодового чистого послепроцентного дохода на потребность в финансировании инвестиций, которая определяется при расчете, как наибольшая отрицательная величина денежного потока, рассчитанного нарастающим итогом.

Конечно, расчет среднегодового чистого послепроцентного дохода не совсем корректен. Не всегда можно сделать точную оценку продолжительности исходного проекта, но не более корректен и существующий подход. Зато при сравнении проектов различной продолжительности он четко отражает доходность проекта. Для сравнения проектов следует размещать их по убыванию рентабельности, учитывающей цену капитала, сроки службы объектов инвестирования, объемы инвестиций, что позволит использовать его вместо чистого дисконтированного дохода и индекса доходности.

Для характеристики надежности (устойчивости) проекта можно адаптировать показатель внутренней нормы доходности. Важна не только сама внутренняя норма доходности, но и ее запас относительно использовавшейся для расчета нормы доходности. Подтверждением важности анализа устойчивости служит существование “точки Фишера”. У проектов, сравниваемых попарно, до достижения данной точки чистый дисконтированный доход и рентабельность инвестиций могут быть выше у проекта с меньшей устойчивостью, а затем, более устойчивый проект станет и более доходным. При таком положении вещей получается, что более доходный при используемой норме доходности проект не обязательно является более устойчивым. В качестве критерия устойчивости выступает внутренняя норма доходности, однако можно учесть в расчете и норму доходности анализируемого проекта, используя для этого показатель под условным названием “запас устойчивости внутренней нормы доходности” (разность внутренней нормы доходности и ставки дисконтирования). Общее требование к данному показателю устойчивости будет состоять в его максимизации (даже при отрицательном запасе устойчивости). Наиболее привлекательны проекты с максимальным запасом устойчивости, они будут менее рискованны. Данный показатель характеризует возможность сохранения положительной величины рентабельности инвестиций при повышении норм доходности.

Руководитель, управляющий инвестиционными процессами, всегда озабочен не только доходностью и рискованностью вложений, но и быстротой возврата вложенных средств. Обычно, термином “ликвидность” обозначают способность осуществить быстрое погашение задолженности. Применительно к инвестиционному проекту о скорости возврата суммы вложений говорит срок окупаемости. Он способен указать более привлекательные проекты с равными сроками службы объекта инвестиций, но в практической деятельности не приходится надеяться на одинаковую продолжительность проектов. Поэтому необходим показатель,

учитывающий продолжительность функционирования объекта и срок строительства. Можно определять его путем деления общего срока службы и строительства объекта инвестиций на срок строительства и окупаемости объекта инвестиций. Сущность предлагаемого показателя эффективности проекта состоит в том, что инвестиции должны окупаться как можно быстрее относительно общего срока службы. Если сроки службы объектов одинаковы, то ликвидность выше у проекта с меньшим сроком окупаемости. Предложенный показатель должен быть как можно выше. При сравнении проектов с альтернативными потоками можно провести расчет именно таким образом.

При сравнении проектов с альтернативными потоками можно провести расчет именно таким образом. Имеются следующие потоки по двум альтернативным:

A: - 100 + 120

B: - 50 + 30 + 40 + 15.

Результаты расчета основных характеристик сравниваемых проектов при использовании официальных и предлагаемых критериев эффективности обобщены в таблице 1 (приведены показатели доходности, надежности и ликвидности при использовании официальных критериев после преобразования денежного потока и предлагаемые показатели, которые не предусматривают переработки денежного потока).

Таблица 1

**Официальные и предлагаемые критерии сравнения
альтернативных проектов**

Характеристика проекта	Официальные критерии		Предлагаемые критерии		Отличия результатов
	проект А	проект В	проект А	проект В	
1.Доходность (дисконтированная)	1,25	1,43	10,0	18,3	Отсутствуют
2.Доходность (бездисконтная)	0,53	0,57	-	-	Не сравнивается
3.Надежность	20	35,4	10	15,4	Отсутствуют
4.Ликвидность	2,5	1,5	1,2	2	Отсутствуют

Все показатели свидетельствуют в пользу проекта В, однако предлагаемые показатели можно успешно использовать для сравнительной характеристики проектов различной продолжительности и объемов инвестирования. При нулевой продолжительности инвестиционного периода получаем среднегодовой чистый послепроцентный доход 10 (10,0 : 1) и 9,1 (27,5 : 3) соответственно. Рентабельность инвестиций составила 10,0 % (10 : 100 x 100) и 18,3% (9,1 : 50 x 100). Таким образом, второй проект предпочтительнее. Устойчивость второго проекта выше, поскольку его внутренняя норма доходности выше, а нормы доходности равны.

Устойчивость первого проекта равняется 10 % ($20 - 10$), а второго 25,4 % ($35,4 - 10$). Определяем ликвидность проектов по сроку окупаемости и строительства. Срок окупаемости первого проекта равен 0,8 года ($120 \times 0,8 = 100$), а второго – 1,5 года ($30 + 40 \times 0,5 = 50$). Найдем величину показателя ликвидности по сроку окупаемости и строительства: для первого проекта он равен 1,2 ($1 : 0,8$), а для второго – 2 ($3 : 1,5$). Следовательно, второй проект окупается и строится быстрее с учетом общей продолжительности проектов. Коэффициент эффективности инвестиций в данном случае не определяем.

Для анализа эффективности инвестиций были предложены показатели на основе использования методов дисконтирования: рентабельность инвестиций, запас устойчивости внутренней нормы доходности и бездисконтный показатель ликвидности проекта по сроку окупаемости и строительства. Предлагаемые показатели можно использовать для сопоставления проектов с различными объемами инвестиций, сроками функционирования и нормами доходности. Они отражают их основные характеристики: доходность (рентабельность), надежность (устойчивость) и ликвидность (окупаемость). Все предложенные показатели должны стремиться к максимуму. Данные показатели эффективности должны использоваться в комплексе для ранжирования нескольких проектов. Наиболее целесообразно ранжирование проектов по значениям каждого из выбранных аналитических показателей в порядке убывания, с присвоением соответствующего значения ранга. Затем следует определить суммарный ранг для каждого объекта инвестиций. Например, из трех проектов один имеет наибольшую привлекательность. В этом случае, ранг проекта по данному показателю равняется единице. Наилучшим будет считаться проект с минимальным суммарным рангом показателей.

Использованные источники:

1. Инвестиции: учебник для бакалавров/ кол. авторов; под ред. В.В. Ковалева, В.В. Иванова. – М.: Проспект, 2013.
2. Литвинов А.Н. Эволюция показателей эффективности инвестиций// Экономика и социум. 2014. № 4 (13)
3. Теплова Т.В. Инвестиции: учебник для бакалавров. - М.: Юрайт, 2013.

Литвинова Е. А.

ФГБОУ ВПО «Волгоградский государственный социально-педагогический университет»

МОТИВАЦИЯ И СТИМУЛИРОВАНИЕ КАК СРЕДСТВО ПОВЫШЕНИЯ ТРУДОВОЙ АКТИВНОСТИ НА ПРИМЕРЕ ООО «ГАЗПРОМ ТРАНСГАЗ ВОЛГОГРАД»

Мотивация персонала - одно из сложнейших направлений в деятельности управленцев, а умение мотивировать подчиненных – это большое искусство [1, 134]. Те компании, где управленческий персонал хорошо владеет такими навыками, непременно занимают ведущие позиции

на рынке.

Для наибольшей эффективности мотивации работников в ООО «Газпром трансгаз Волгоград» необходимо определить порядок значимости их насущных потребностей и обеспечить их удовлетворение в процессе трудовой деятельности.

В данной организации существует своя система мотивации сотрудников, включающая в себя определенный перечень стимулирующих средств, влияющих на их трудовую деятельность. К ним относятся: система экономических льгот, повышение заработной платы с учетом инфляции, благоприятные условия труда на производстве и в коллективе.

Для большинства работников Газпрома мотивационное ядро основано на высокой заработной плате и недопущении сокращения получаемых льгот, система которых уже длительное время хорошо себя зарекомендовала. Перечень стимулирующих средств закреплён за каждым конкретным сотрудником.

Формы стимулирования на предприятии:

- 1) Заработная плата, включающая основную и дополнительную оплату труда (премии, надбавки).
- 2) Бонусы: разовые выплаты в качестве вознаграждений за количество и качество выработки работником.
- 3) Свободное время: за активную и творческую работу сотруднику предоставляются дополнительные выходные и гибкий график труда.
- 4) Программы медицинского обслуживания.

Все формы стимулирования мотивационной системы закреплены в уставе организации и регламентируются утвержденными приказами.

Несмотря на то, что некоторые элементы системы стимулирования данной организации имеют определенные недостатки, все же имеющиеся достоинства весьма значительны и дают хорошие результаты. Для эффективной деятельности работников необязательно использование всех возможных элементов трудовой мотивации, главное, чтобы существующая система стимулирования была комплексной и отвечала потребностям персонала.

Труд молодого сотрудника, как правило, оценивается ниже чем остальных работников, так как у него малый стаж работы, более низкий уровень квалификации, недостаточно профессионального опыта. [2, 140].

Для оценки эффективности применяемой системы мотивации было проведено анкетирование работников ООО «Газпром трансгаз Волгоград». В ходе исследования также было опрошено 20 работников отдела социальной защиты. Результаты опроса показали, что существующей системой мотиваций в организации, полностью удовлетворены лишь 15% респондентов. 35% опрошенных высказали свое частичное одобрение, а 30% - дали скорее неудовлетворительную оценку. 10% опрошенных полностью оказались недовольны проводимыми мотивационными и стимулирующими

мероприятиями (см. рис. 1).

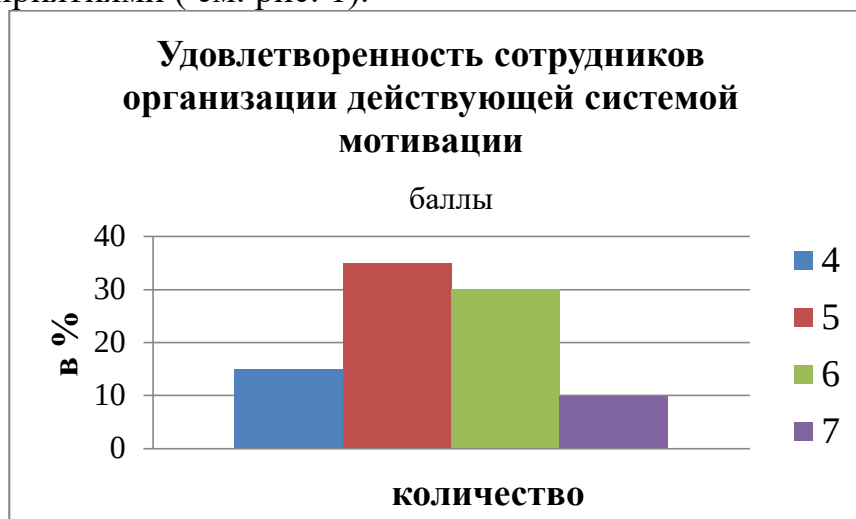


Рис. 1. Удовлетворенность сотрудников организации действующей системой мотиваций

Ответы на вопрос о наиболее предпочитаемых видах мотивации к трудовой деятельности дали следующие результаты: 45% (наибольшее количество опрошенных) из всего списка предпочли материальные стимулы, 20% мотивирует карьерный рост, социальные стимулы и стимулы безопасности набрали соответственно по 15% и 10%.

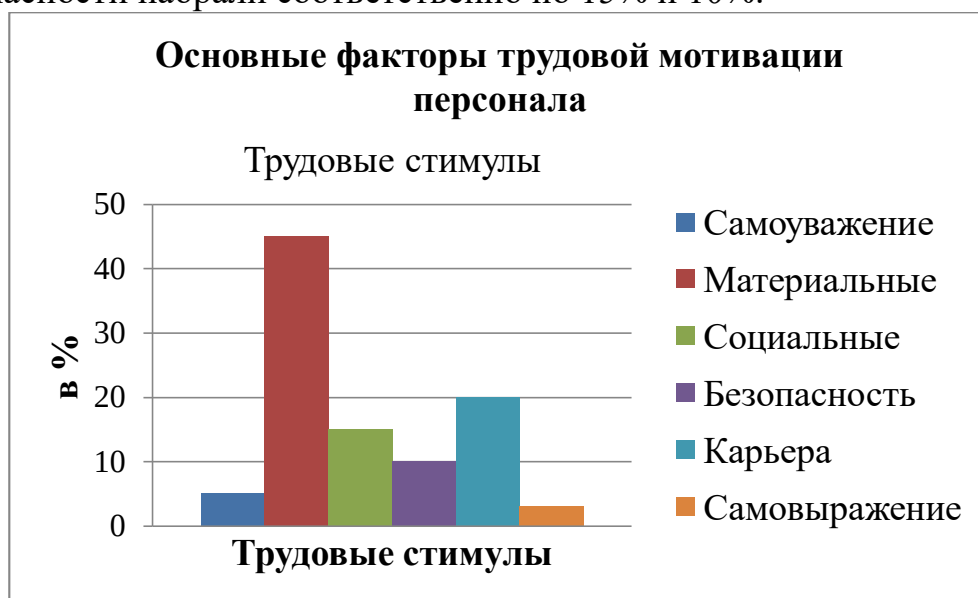


Рис. 2. Основные факторы трудовой мотивации персонала

Приоритеты у респондентов в разновидностях материальных стимулов выглядят следующим образом: 45% отдают предпочтение вознаграждениям за выслугу лет и по итогам работы за год; 25% - признались в том, что их интересует стабильность получения заработной платы. Индексация заработной платы волнует 20% респондентов, а 10% предпочли другие поощрения и выплаты. Можно сделать вывод, что материальные стимулы в виде различных вознаграждений до сих пор остаются самыми востребованными и актуальными. Они побуждают сотрудников организации

к более сознательному подходу к труду.

Из стимулов безопасности наиболее важными оказались: гарантии пенсионного обеспечения - 25%; бесплатное медицинское обслуживание - 20%; а также гарантии занятости (15%) и длительный оплачиваемый отпуск (15%).

Среди потребностей высшего порядка наиболее востребованной оказалась успешность в работе (50% всех опрошенных сотрудников). Такой выбор был ожидаем и в какой-то степени очевиден, ведь каждый человек стремится к успеху, чтобы реализовать свои амбиции. 25% ответов респондентов набрала потребность власти.

С тем, что эффективные технологии стимулирования повышают трудовую мотивацию персонала организации, полностью согласилось 35% опрошенных, а 30% респондентов были скорее согласны, чем отрицали это. Полностью не согласных с этим утверждением набралось лишь 5%, что лишний раз подтверждает необходимость проведения эффективных мероприятий мотивирования сотрудников организации.

Таким образом, по результатам проведенного социологического исследования, можно сделать следующие выводы: самым основным, актуальным и эффективным фактором трудовой мотивации персонала являются материальные стимулы; гарантии пенсионного обеспечения и бесплатное медицинское обслуживание являются наиболее важными для сотрудников; из потребностей высшего порядка наиболее востребованным является достижение успеха; значительная часть опрошенных сотрудников организации, либо частично, либо в полной мере не удовлетворены проводимой в организации системой мотиваций. Но больше половины сотрудников все же согласны с тем, что эффективные технологии стимулирования повышают их трудовую мотивацию. [3].

Итак, очевидно, что действующая в отделе социальной защиты система мотиваций по большей части не устраивает персонал и требует корректировочных изменений и дополнений, а в чем-то, возможно, и нововведений.

Использованные источники:

1. Афонин А.С. Основы мотивации труда. 2005г.– с. 277.
2. Шерер И. Н. Социально-экономическая трансформация регионального молодежного рынка труда : монография. М. : Зерцало-М, 2011.
3. Нормативно-методические документы по мотивации и стимулированию персонала ООО «Газпром трансгаз Волгоград»

Лобазова В. В.
студент 4 курса, бакалавриат
Леженёкова А.В.
студент 4 курса, бакалавр
Улыбина Л.К., доктор экон. наук
научный руководитель, профессор
кафедра финансов
V.V.Lobazova, fourth -year student, Bachelor
A.V.Lezhepekova, fourth -year student, Bachelor
L.K. Ulibina,
Doctor of Economic Sciences,
Professor of Finance Department
Кубанский Государственный Аграрный Университет
Kuban State Agrarian University
Россия, г. Краснодар
Russia, Krasnodar

ПЕНСИОННОЕ СТРАХОВАНИЕ КАК ЧАСТЬ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ

Pension insurance as part of social policy

Пенсионное страхование как часть социальной политики аргументируется на основе законодательных актов, антикризисных мер правительства, мониторинга, динамики состояния пенсионной системы Российской Федерации. Выявлены приоритетные направления и проблемы, определены меры по их реализации и совершенствованию пенсионного страхования.

Ключевые слова: пенсия; пенсионные балы; социальная политика; социальная защита; пенсионное страхование; коэффициент замещения; нестраховые периоды.

The pension insurance as an part of social policy argued on the basis of legislative acts of anty-crisis measures of the government, monitoring the dynamics of the state pension system of the Russian Federation. Identified priorities and problems identified measures for implementation and improvement of pension insurance.

Keywords: pension; pension points; social policy; social security; pension insurance; the replacement rate; not the insurance periods.

Пенсионное страхование является важной составляющей социальной политики государства, которая обеспечивает социальную справедливость в обществе, создаёт и поддерживает политическую стабильность.

Согласно действующей Конституции РФ – социальное государство, политика которого направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека. В РФ устанавливается гарантированный минимум оплаты труда, государственные пенсии, пособия и иные гарантии социальной защиты (ст.7).

По мнению Президента РФ, «Пенсионное обеспечение является самым большим достижением и самой большой проблемой для нашей страны. Достаточно сказать, что мы тратим на пенсии больше 10% ВВП – это четверть всего бюджета «расширенного правительства» [1]. Подтверждением этому являются меры правительства, принятие в последнее время.

Так, с 1 февраля 2015 года в России повысили сразу несколько видов пенсий – страховые по старости, по инвалидности и потери кормильца. Средняя пенсия выросла более чем на 1200 руб., пенсия по инвалидности – на 800 руб. то есть на 11,4% - на величину инфляции в 2014 году [2].

Однако острота данной проблемы в стране сохраняется и заключается в том, что более 70 млн человек осуществляют формирование и инвестирование пенсионных накоплений, на одного работающего приходится 1,3 пенсионер, дефицит бюджета Пенсионного фонда в 2014 г. составляет 1, 075 трлн руб., 40 млн российских пенсионеров получают социальные выплаты, коэффициент замещения оплаты труда от утраченного заработка ниже 40%.

Современная система обязательного пенсионного страхования представляет собой высокоорганизованный финансовый институт, который обеспечивает выполнение долгосрочных государственных обязательств.

В рамках этой политики формируется новая модель обязательного медицинского страхования лиц наёмного труда и самозанятого населения. Реальным шагом социальной реформы стало принятие таких правовых документов, как:

- Федеральный закон РФ от 28 декабря 2013 г. № 422-ФЗ «О гарантировании прав застрахованных лиц в системе обязательного пенсионного страхования РФ при формировании и инвестировании средств пенсионных накоплений, установлении и осуществлении выплат за счёт средств пенсионных накоплений»;
- Федеральный закон РФ от 28 декабря 2013 г. № 424-ФЗ «О накопительной пенсии»;
- Федеральный закон РФ от 28 декабря 2013 г. № 426-ФЗ «О специальной оценке условий труда».

В этих законах указано, что система обязательного страхования социальных рисков должна строиться на страховой основе, и определены основные принципы осуществления обязательного социального страхования.

Основой построения пенсионной системы является риск старости – самый крупный социальный риск в рыночных условиях. Для пожилых людей основным источником доходов является пенсия. В связи с этим становится важным оптимальное функционирование созданных, создаваемых, либо реформируемых пенсионных систем.

В силу своей масштабности пенсионная система играет большую роль в социально – экономической, общественно – политической жизни и в

финансово-бюджетной сфере государства. Она органически связана с системой заработной платы, налоговой системой, состоянием на рынке труда, с демографическим положением, как в настоящем, так и прогнозируемом будущем [3].

Оценка достаточности социальных выплат осуществляется с помощью показателя коэффициента замещения оплаты труда, отражающего отношение среднего размера пенсии в стране к среднему заработку (рис. 1).

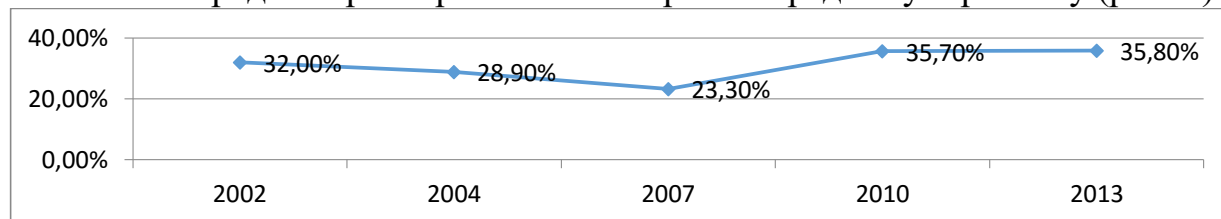


Рис. 1 – Коэффициент замещения оплаты труда

Конвенция № 128 Международной организации труда «О пособиях по инвалидности, по старости и по случаю потери кормильца» установила, что минимальный размер пенсии – это 40% от средней заработной платы гражданина. Существенное отставание коэффициента в России от международного стандарта указывает на невыполнение критерия достаточности в рамках финансового механизма отечественной пенсионной системы. По коэффициенту замещения утраченного заработка Россия занимает одно из последних мест среди развитых стран (рис. 2).

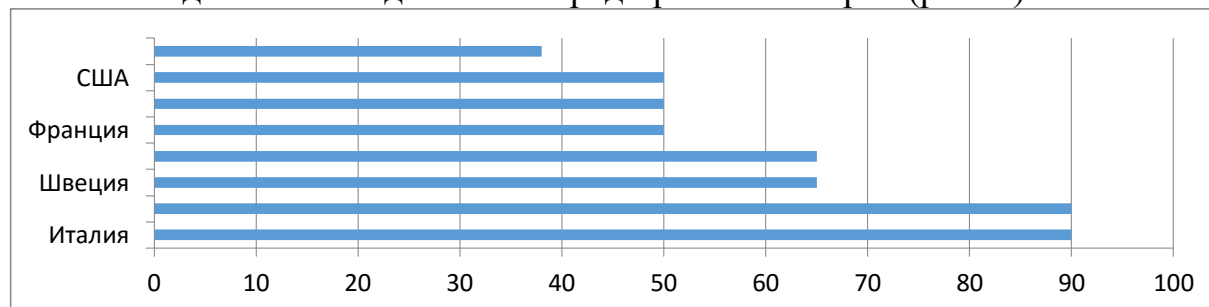


Рис. 2 – Коэффициент замещения утраченного заработка

Происходящие перемены в экономике страны требовали внедрения в систему пенсионного обеспечения страховых принципов, т.е. законодательного закрепления реальной, а не формальной системы обязательного пенсионного страхования.

Реформирование пенсионной системы направленно на изменение существовавшей ранее распределительной системы начисления пенсий, дополняя её накопительную часть и персонифицированным учётом страховых обязательств государства перед каждым гражданином. Основной задачей преобразования пенсионной системы является достижение долгосрочной финансовой сбалансированности, повышение уровня пенсионного обеспечения граждан и формирование стабильного источника для дополнительных доходов в социальную систему.

Суть преобразований заключается в конкретном изменении взаимоотношений между работником и работодателем: в повышении

ответственности работников за обеспечение своей старости, а также повышении ответственности работодателя за уплату страховых взносов за каждого работника.

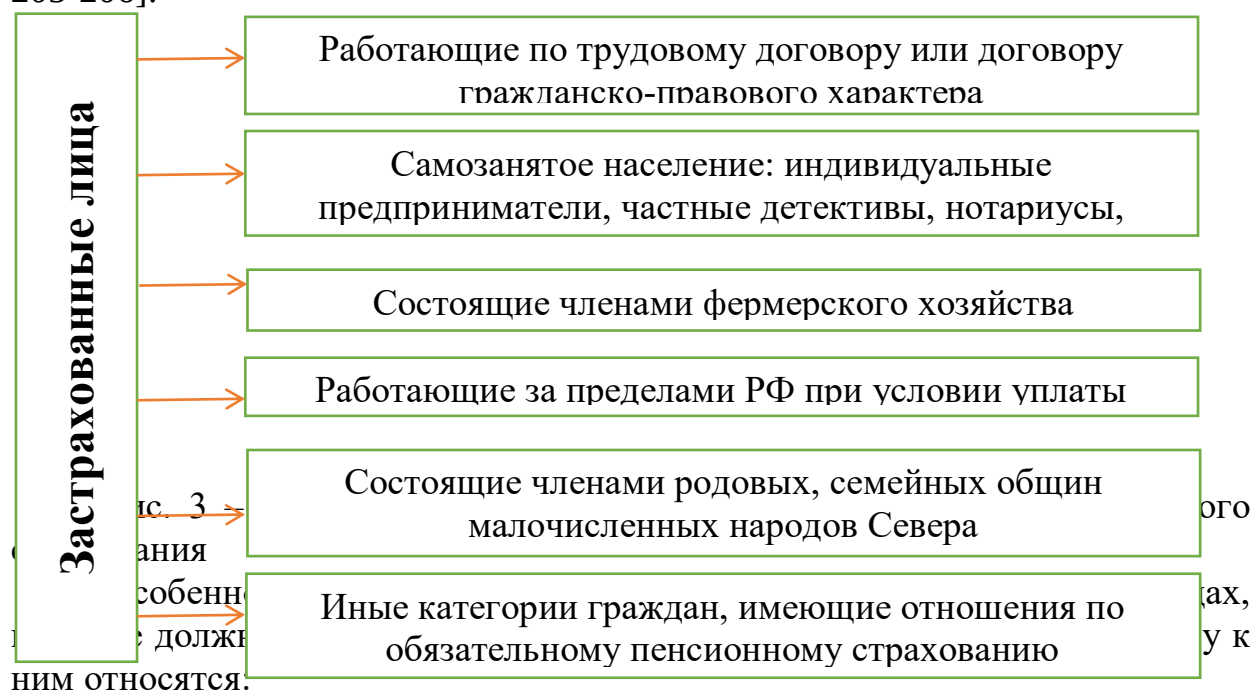
Начиная с 2015 года, страховая пенсия рассчитывается по новой пенсионной формуле, с применением новой величины - пенсионных баллов (коэффициентов). При этом пенсии действующих пенсионеров не уменьшаются, а наоборот, будут только расти.

Ранее сформированные пенсионные права граждан без уменьшения пересчитываются в баллы. Сравнительный анализ пенсионной системы до и после 2015 года представлен в таблице 1.

Таблица 1 – Сравнительный анализ пенсионной системы до и после 2015 г.

Пенсия до 2015 г.	Пенсия с 2015 г.
Трудовая пенсия	Страховая пенсия
Страховые взносы	Пенсионные баллы
Страховой стаж – 5 лет	Страховой стаж – 15 лет

Статус застрахованного лица в системе обязательного пенсионного страхования в РФ гражданин приобретает в следующих случаях (рис. 3) [5, с. 205-206].



- прохождение военной службы (1,8 балла за каждый год службы);
- время, когда человек находится на больничном и получал пособие по обязательному пенсионному страхованию;
- отпуск по уходу за каждым ребёнком до достижения им возраста 1,5 лет, но не более 6 лет в общей сложности. По старому законодательству учитывалось время ухода за детьми не более 4,5 года в общей сложности;
- время ухода за инвалидом I группы, ребёнком-инвалидом или престарелым гражданином от 80 лет и старше;

- периоды, когда гражданин, будучи безработным, был на учёте в службе занятости (получал пособие по безработице, участвовал в общественных работах или направлен на работу в другую местность);
- время нахождения жен дипломатов и сотрудников консульств, торговых представителей за рубежом, которые не имели возможности работать (максимальный период 5 лет в общей сложности) [4].

По данным Пенсионного фонда, численность пенсионеров, состоящих на учёте в территориальных органах Пенсионного фонда РФ, на 1 января 2015 г. составила более 41,46 млн человек.

Мониторинг показал, что средний размер пенсии на 1 апреля 2015 г. в стране составлял 12 101 руб. размеры пенсий характеризуют уровень социальной солидарности в обществе. В конечном итоге степень поддержки нетрудоспособных демонстрирует степень зрелости общественных отношений, является индикатором прочности межпоколенного согласия (рис.4).

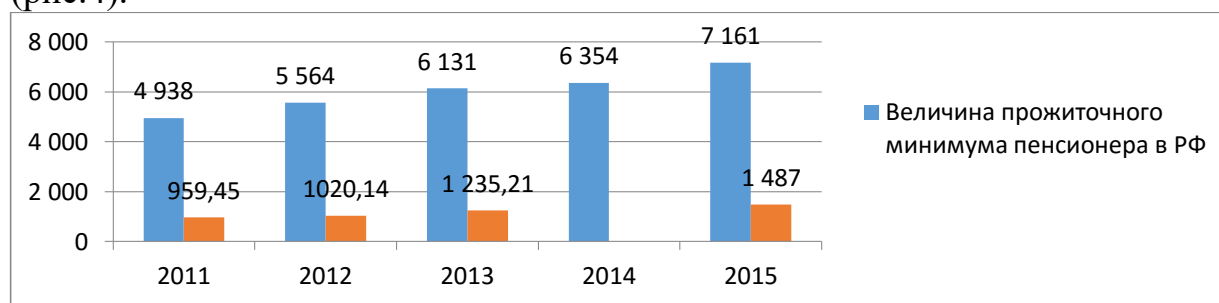


Рис.4 – Динамика прожиточного минимума пенсионера в РФ, руб.

Из рисунка 4 видно, что прожиточный минимум на 1 января 2015 г. был ниже на 1487 руб., что аргументирует низкий жизненный уровень данной категории граждан.

Проведенное правовое изучение позволяет предложить следующие меры по совершенствованию пенсионной системы:

1. В области совершенствования пенсионного законодательства в сфере пенсионного страхования:

- увеличить коэффициент замещения до 40% от утраченного заработка;
- внести изменения в законодательство в отношении врачей, учителей, преподавателей, приравнять их к государственным служащим и установить доплату за выслугу лет;
- законодательно закрепить включение в трудовой стаж периодов обучения при расчёте пенсий с учётом стажа и заработка;
- в целях защиты от обесценивания пенсионных накоплений размещать свободные средства Пенсионного фонда, средства граждан, направляемые на софинансирование страховых взносов, в развивающиеся и перспективные отрасли реальной экономики;
- обеспечить сокращение теневой экономики и недопущение скрытия заработной платы.

2. В области повышения эффективности пенсионного обеспечения на муниципальном уровне:

- совершенствование технологий работы с клиентами;
- внедрение электронных форм приёма клиентов;
- индивидуальный подход к каждому пенсионеру;
- обучение пенсионеров основам компьютерных знаний;
- заблаговременная работа с выходящими на пенсию;
- разъяснительная работа по вопросам применения пенсионного законодательства.

Для повышения эффективности правового регулирования пенсионного обеспечения целесообразно привести законодательство к международным нормам в данной области:

- достичь коэффициента замещения не менее 40% утраченного заработка;
- рассмотреть вопрос зачёта в общий трудовой стаж периода обучения граждан в учебных заведениях начального, среднего и высшего и послевузовского профессионального образования;
- заинтересовать застрахованных лиц участвовать в программе государственного софинансирования дополнительных страховых взносов на накопительную часть пенсии;
- заинтересовать работодателей в уплате дополнительных страховых взносов за своих работников;
- разработать и принять закон о профессиональном пенсионном страховании.

Таким образом, пенсия – важнейший источник благополучия граждан пенсионного возраста, а в конечном итоге и критерий оценки состояния социальной политики.

Использованные источники:

1. Путин В.В. Строительство справедливости. Социальная политика для России // Комсомольская правда. 2012. 13 февр.
2. Российская газета. 2015. № 6685, 28 мая. Доступно на: <http://www.ru/gazeta/subbota/2015/05/28/html>
3. Низова Л.М. Пенсионное страхование как форма социальной защиты населения на муниципальном уровне/ Л.М. Низова, Е.С. Новоселова // Страховое дело. 2012. № 10. С. 34-37.
4. Российская газета. 2015. № 6594, 5 февраля. Доступно на <http://www.ru/gazeta/subbota/2015/02/05/html>
5. Комментарий к пенсионному законодательству РФ / М.Ю. Зубаров. М.: Норма, 2007. 944 с.
6. Улыбина Л.К. Зарубежный и отечественный опыт развития страхового рынка: кол. монография / Л.К. Улыбина; под ред. Н.В. Липчиу. Краснодар: КубГАУ, 2012. 4,4 п.л. (авт. – 1,3 п.л.)

*Ловков Д.А.
магистр
институт финансов, экономики и управления
Сярдова О.М., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра менеджмента организации*

**ФГБОУ ВПО «Тольяттинский государственный университет»
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ СКЛАДОМ НА
ОСНОВЕ WMS**

В настоящее время отечественные промышленные предприятия переживают не простое время. Снижение спроса на продукцию, недостаток финансовых ресурсов, потери традиционных рынков сбыта привели к тому, что для того, чтобы выжить, им необходимо не только оптимизировать свою деятельность, но и пересмотреть подходы к управлению.

Затраты на управление запасами и складирование занимают около 5% в себестоимости продукции. Группа затрат на складирование - это расходы по приобретению или аренде складских помещений и складского оборудования, их эксплуатации. Данная группа включает: затраты, связанные с внешними складами, затраты на содержание внутренних складов, затраты на содержание складов общепроизводственного назначения, затраты на содержание складов общехозяйственного назначения (амортизация складских зданий и сооружений; амортизация складского оборудования и машин; амортизация оргтехники; зарплата складского персонала; затраты на ремонт; прочие) [1,2].

Процесс внедрения автоматизированной системы управления складом (WMS) может значительно сократить затраты на складирование.

Складским работникам система управления складом должна облегчить труд путем использования безбумажной технологии работы и hands-free оборудования.

Для безбумажной логистики нужен способ автоматической идентификации объекта (контейнера, документа или места хранения ТМЦ), способ передать информацию работнику склада и способ представления информации.

К технологии автоматической идентификации относят: штрих-коды и сканеры штрих-кодов, радио метки и антенны, пластиковые карточки, системы видеораспознавания.

Технологии автоматического обмена и представления информации включает: радиокommunikации, голосовое управление, виртуальные дисплеи, системы pick-to-light, технологии автоматической идентификации.

Традиционной и наиболее дешевой технологией автоматической идентификации, используемой в задачах складской автоматизации и логистике, является штрих-кодирование. В первую очередь, именно дешевизна штрих-кодовых этикеток определяет высокую популярность этой

технологии, сохраняющуюся и поныне. Тем не менее, многие аналитики предсказывают, что штрих-кодирование будет со временем вытеснено радиочастотной идентификацией (RFID).

В чем же привлекательность этой технологии для складского хозяйства?

Складирование разбивается на три этапа: **приемка товара, хранение товара, отгрузка товара**. Плюсы и минусы двух конкурирующих технологий автоматической идентификации на каждом из этапов:

1. Приемка товара.

Самая распространенная ныне разновидность радиометок для складской автоматизации - смарт-этикетки, которые представляют собой самоклеящиеся этикетки с возможностью печати на них, но содержащие в себе и электронику RFID-тега. По скорости маркировки с помощью принтера-аппликатора они практически ничем не отличаются от штрих-кодовой технологии. На этом этапе RFID и штрих-код сохраняют паритет.

Как только на склад поступает товар, уже маркированный по одной из двух технологий, различия проступают весьма явно. Важнейшее преимущество RFID перед конкурентом в том, что для этой технологии не требуется прямая видимость между считывателем и радиометкой, а, кроме того, считыватель способен идентифицировать множество меток одновременно. Допустим, на склад недопоставили товар и нужно составить коммерческий акт о недостатке. Если используется штрих-кодовая маркировка, для составления полной описи товара на паллетах требовалось бы произвести ручной или полуавтоматический подсчет недостающих мест груза. Это означает, что паллета должна быть расформирована, штрих-код каждой коробки - отсканирован. То есть, такая процедура может быть достаточно длительной.

RFID в этом отношении имеет неоспоримое преимущество, поскольку весь товар на паллете можно идентифицировать за один прием в течение нескольких секунд с расстояния два-три метра. Все "откликнувшиеся" метки на товаре будут сосчитаны, и соответствующий им товар внесен в опись.

Таким образом, при приемке товара RFID либо сравним со штрих-кодированием, либо имеет подавляющее преимущество.

2. Инвентаризация на складе и отслеживание запаса.

Если не использовать никакой маркировки, инвентаризация на складе может стать очень длительным и кропотливым занятием, требующим не один день однообразной работы, концентрации внимания от ответственных сотрудников склада и аккуратного ведения записей. Причем применение портативного ПК не сильно облегчит этот труд.

Когда используется штрих-кодовая маркировка, а для считывания используется радиотерминал со встроенным сканером, инвентаризация пройдет быстрее, но только в том случае, если товар не хранится на стеллаже в несколько рядов. Тогда придется извлекать груз со стеллажа, искать

штрих-код. Единственный плюс штрих-кода в этом плане в том, что вести записи можно автоматизировано, совершая минимум ошибок.

Наконец, если товар промаркирован уже RFID-метками, то, в большинстве случаев, нет необходимости снимать его с полок, поворачивать коробки так, чтобы было видно смарт-этикетку на упаковке. Портативный считыватель RFID способен прочесть метку с расстояния до 3,5 метров, причем даже "сквозь" картон упаковки и ее содержимое. Существуют, конечно, свои ограничения, но даже с ними RFID приобретает лидерство в этой номинации. Если еще учесть, что наиболее удачные модели ручных терминалов с модулем RFID-считывателя содержат и штрих-кодовый сканер (его можно использовать, если вдруг метка вышла из строя из-за случайного повреждения, ведь на смарт-этикетках обычно печатают в виде штрих-кода информацию дублирующую ту, что записана в память метки). Поэтому инвентаризация с помощью RFID происходит несоизмеримо быстрее, чем у конкурирующих технологий.

3. Контроль отгрузки товара.

Если товар отгружается большими партиями, но тем не менее, нужно вести учет по каждой коробке продукции, погруженной на паллету, технология RFID снова позволяет сделать учет простым, быстрым и точным. Для этого применяются так называемые порталные считывающие системы. Такие RFID-порталы представляют собой считыватель с несколькими подключенными к нему антеннами, размещенными по периметру ворот склада или смонтированными на П-образной ферме [3].

Такая система может считать все метки с упаковок товара, который везет погрузчик на паллетах со скоростью 60-150 меток в секунду. При этом система управления складом может автоматически определить, что происходит отгрузка, и формировать для клиента по списку считанных меток документацию к партии приобретенного товара.

Надо отметить, что у RFID есть свои недостатки и ограничения, к основным из которых можно отнести:

1. Цена даже самой дешевой радиометки в несколько раз больше штрих-кодовой этикетки. Если маркируемый товар сопоставим по цене с ценой маркировки, внедрение RFID в процессе - сомнительное по полезности решение.

2. Есть материалы "непрозрачные" для радиоволн. Самый главный пример - металлические объекты. Если в коробке груза - металлические объекты, если надо маркировать массивные металлические предметы, преимущества RFID гораздо труднее использовать. Есть радиометки, способные работать на металле, но они обычно дороги и громоздки.

Тем не менее, для крупного складского хозяйства, которое не подпадает под эти два ограничения, выигрыш в росте эффективности и сокращении издержек может быть очень велик и перекрывать затраты на RFID-метки и оборудование.

Если же возможна прямая видимость, остается в силе одно из главных преимуществ RFID – способность читать много меток за один раз.

К основным преимуществам RFID перед штрих-кодами можно отнести:

- Отсутствие необходимости в прямой видимости. RFID-ридеру не требуется прямая видимость метки, чтобы считать ее данные. Напротив, устройству считывания штрих-кода всегда необходима прямая видимость штрих-кода для его чтения.

- Большой объем хранения данных. RFID-метка может хранить значительно больше информации, чем штрих-код. До 512 000 байт могут храниться на микросхеме площадью в 1 см², в то время, как штриховые коды могут вместить 100 байт информации, для воспроизведения которых понадобится площадь размером с лист формата А4.

- Возможность перезаписи. Данные RFID-метки могут перезаписываться и дополняться много раз, тогда как данные на штрих-коде являются статичными и не могут быть изменены — они записываются сразу при печати.

- Большее расстояние чтения. RFID-метка может считываться на значительно большем расстоянии, чем штрих-код. В зависимости от модели метки и считывателя радиус считывания может составлять до 1000 метров.

- Поддержка чтения нескольких меток. Промышленные ридеры могут одновременно считывать несколько десятков RFID-меток в секунду, используя так называемую антиколлизийную функцию. Устройство считывания штрих-кода, однако, может единовременно сканировать только один штрих-код.

- Устойчивость к воздействию окружающей среды. Существуют RFID-метки обладающие повышенной прочностью и сопротивляемостью жестким условиям рабочей среды, а штрих-код легко повреждается (например, влагой или загрязнением). В тех сферах применения, где один и тот же объект может использоваться бесчисленное количество раз (например, при идентификации паллет или возвратной тары), радиочастотная метка оказывается идеальным средством идентификации, так как ее не требуется размещать на внешней стороне упаковки. Пассивные RFID-метки имеют практически неограниченный срок эксплуатации.

- Высокая степень безопасности. Уникальное неизменяемое число-идентификатор, присваиваемое метке при производстве, гарантирует высокую степень защиты меток от подделки. Также данные на метке могут быть зашифрованы. Как и любое цифровое устройство, радиочастотная метка обладает возможностью закрыть паролем операции записи и считывания данных, а также зашифровать их. В одной метке можно одновременно хранить открытые и закрытые данные.

- Считывание данных метки при любом ее расположении. В целях обеспечения автоматического считывания штрихового кода, комитетами по

стандартам разработаны правила размещения штрих-меток на товарной и транспортной упаковке. К радиочастотным меткам эти требования не относятся. Единственное условие — нахождение метки в зоне действия сканера.

Таким образом, RFID — это новый инструмент, который выводит управление процессами поставок на новый уровень, способный решить многие проблемы, которые не в состоянии решить технология штрихового кодирования.

Можно выделить четыре главных этапа внедрения RFID (рисунок 1).

Предпроектный этап. На первоначальном этапе важно провести четкое предпроектное исследование компании и отдела, где будет происходить внедрение RFID. В ходе этого исследования нужно определить узкие места в работе предприятия и выработать пути эффективного их преодоления. Необходимо составить подробный список изменений, которые коснутся работы компании с внедрением RFID. Необходим план поэтапного внедрения системы, которое не нарушит нормальной работы компании.

Выбор оборудования. На этом этапе необходимо среди всего многообразия моделей оборудования подобрать именно то, что будет оптимально подходить для конкретной задачи.

Проведение пилотного проекта. Перед тем, как внедрить RFID-систему в полном объеме, рекомендуется запустить пилотный проект на ограниченном участке для тестирования системы в условиях конкретного предприятия. На данном этапе необходимо провести предварительное исследование условий работы и технического оснащения, определить тип оборудования и меток, наиболее подходящих в данных условиях, сформулировать техническое задание. Также при проведении пилотного проекта следует выяснить, есть ли необходимость в создании нового или модернизации имеющегося программного обеспечения, провести его предварительное тестирование и сопряжение с существующим оборудованием для эффективной интеграции технологии RFID.

Внедрение и сопровождение. Внедрение новой системы потребует проведения обучения персонала, а также модернизации, расширения функций, интеграции с новыми или обновленными программными продуктами клиента.

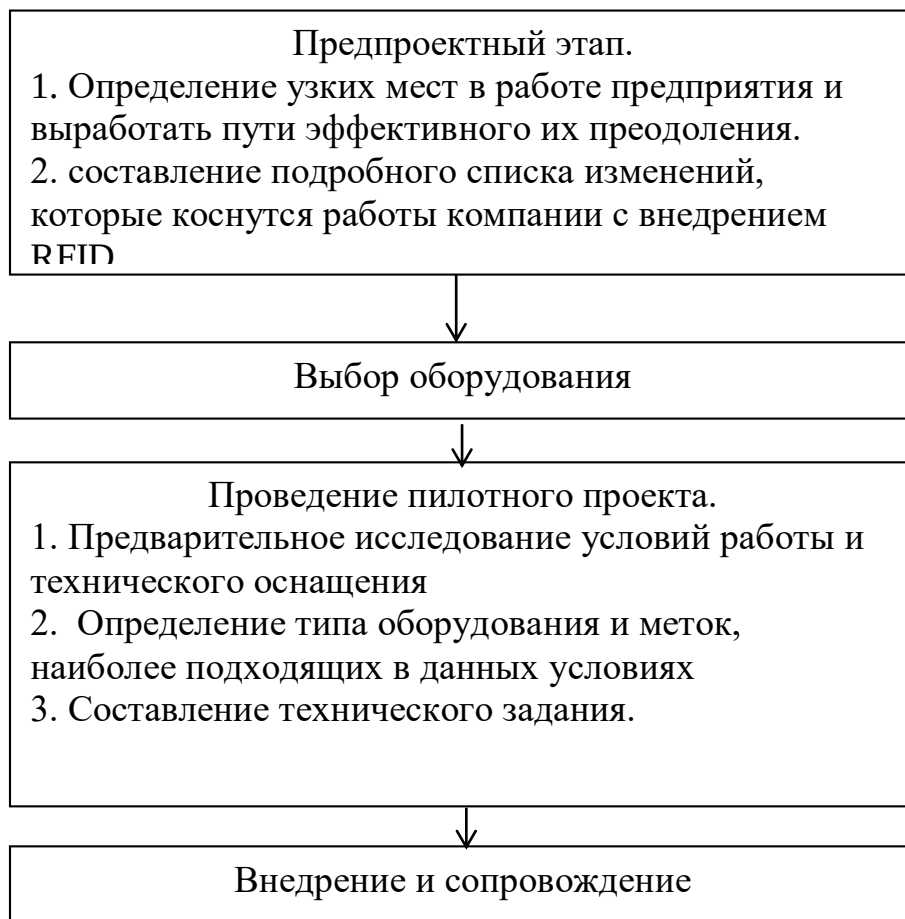


Рисунок 1 - Этапы внедрения технологии RFID

Таким образом, успешная реализация всех процессов с участием RFID-технологий зависит от правильности выбора компонентов внедряемой системы, предварительных расчетов эффективности выбранного решения и полноты проведенной подготовительной работы.

В качестве объекта внедрения RFID-технологии рассмотрим склад. Наибольшее применение систем радиочастотной идентификации в каналах распределения можно выявить именно на складах. Происходит это из-за того, что выгоды использования RFID-технологии при организации складских работ очевидны: происходит ускорение всех основных процессов, связанных с обработкой товаров, и увеличивается их надежность, а также снижается процент ошибочных операций за счет их автоматизации и уменьшения влияния человеческого фактора. Перспективы автоматизации складского учета заключаются в интеграции существующих программ складского учета и управления предприятием.

Таким образом, технология RFID в системе WMS действительно помогает более чем на порядок сократить временные и трудозатраты на такие операции, как приемка, комплектация, инвентаризация и отгрузка товара. Как показывает практика, именно эти процессы являются проблемной зоной на складе.

Использованные источники:

1. Сярдова О. М. Управление закупочной деятельностью предприятия автомобильной промышленности на основе логистики: автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Самарский государственный экономический университет. Тольятти, 2009
2. Сярдова О.М. Управление запасами на предприятиях автомобилестроения//Вестник Саратовского государственного технического университета. 2008. Т. 2. № 1. С. 233-238.
3. Фразелли Э. Мировые стандарты складской логистики/Эдвард Фразелли; Пер. с англ. – 2-е изд. – М.: АЛЬПИНА ПАБЛИШЕР, 2013. – 336с.

*Лукашина Е.В., к.э.н.
зав. кафедрой торгового дела
Лукашин М.С.
старший преподаватель
кафедра торгового дела
Пермский институт (филиал)
РЭУ имени Г.В. Плеханова
Россия, г. Пермь*

ПРИМЕНЕНИЕ ИНТЕРАКТИВНЫХ ФОРМ ОБУЧЕНИЯ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ ПРОЦЕССЕ

АННОТАЦИЯ

В условиях преобразования российской образовательной системы применение интерактивных форм обучения в учебном процессе становится все более актуальным, и приводит к необходимости осмысления и освоения инновационных педагогических методик, которые относятся к данной форме. В статье приводится авторская классификация ИФО и особенности их применения в высшей школе.

Ключевые слова: высшее образование, методы обучения, компетентностный подход, инновационные образовательные технологии, пассивные, активные и интерактивные методы обучения, учебный процесс, педагогическая практика.

В условиях модернизации российского образования применение интерактивных форм обучения является одним из важнейших способов совершенствования подготовки студентов в высшем учебном заведении, так как основные инновационные педагогические технологии относятся именно к этой форме.

Кроме этого, в соответствии с ФГОС ВПО реализация компетентностного подхода для бакалавриата должна предусматривать широкое использование в учебном процессе активных и интерактивных форм проведения занятий (компьютерных симуляций, деловых и ролевых игр, разбора конкретных ситуаций, психологических и иных тренингов) в

сочетании с внеаудиторной работой с целью формирования и развития профессиональных навыков обучающихся.

Удельный вес занятий, проводимых в интерактивных формах, так же является главной целью (миссией) при реализации основной образовательной программы магистратуры. Так, с учетом особенности контингента обучающихся, содержанием конкретных дисциплин и в целом в учебном процессе интерактивные формы обучения должны составлять не менее 40% аудиторных занятий.

Таким образом, применение интерактивных форм обучения в учебном процессе становится все более актуальным, и приводит к необходимости осмысления и освоения инновационных педагогических методик, которые относятся к данной форме.

В различных источниках литературы дается множество определений интерактивным формам обучения, при этом сам термин «интерактивное обучение» педагогами и психологами трактуется по-разному. Зачастую, это понятие связывают с использованием информационных технологий и Интернет, так как широкое распространение информационно-коммуникационных сетей способствует популяризации интерактивного взаимодействия [1].

Понятие «интерактивный» происходит от английского «interact» («inter» - взаимный, «act» - действовать). Таким образом, интерактивное обучение – это специальная форма познавательной деятельности, которая подразумевает вполне конкретные и прогнозируемые цели. Одна из таких целей состоит в создании комфортных и высокоэффективных условий обучения, при которых студент чувствует свою успешность, интеллектуальную самостоятельность, что делает процесс обучения более продуктивным. [2].

В теории и практике педагогической деятельности существует три формы обучения:

- пассивная;
- активная;
- интерактивная.

Для более глубокого понимания сути интерактивного обучения следует подробно рассмотреть разницу между этими формами, в том числе их преимущества и недостатки.

И так, при использовании пассивных методов обучения преподаватель является основным действующим лицом, управляющим ходом занятия, при этом студенты выступают в роли пассивных слушателей. Связь с обучаемыми осуществляется посредством опросов, самостоятельных и контрольных работ, тестов. Система взаимодействия преподавателя со студентом представлена на рисунке 1:

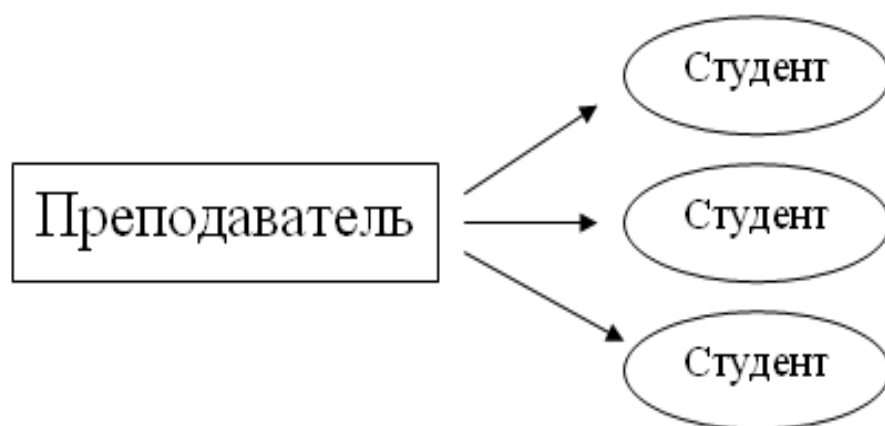


Рис. 1. Пассивные методы обучения.

На сегодняшний день такой метод хоть и достаточно распространен, но считается неэффективным. Однако, здесь имеются определенные достоинства: методическая разработка занятия не требует значительных временных затрат и позволяет представить обучаемым сравнительно большое количество учебного материала в ограниченных временных рамках, что позволяет получить хороший результат в том случае, если обучаемые имеют четкие цели, направленные на основательное изучение предмета [1].

Активный метод (рисунок 2) - это форма взаимодействия студентов и преподавателя, при которой преподаватель и студенты взаимодействуют друг с другом, в ходе занятия и студенты здесь не пассивные слушатели, а активные участники.

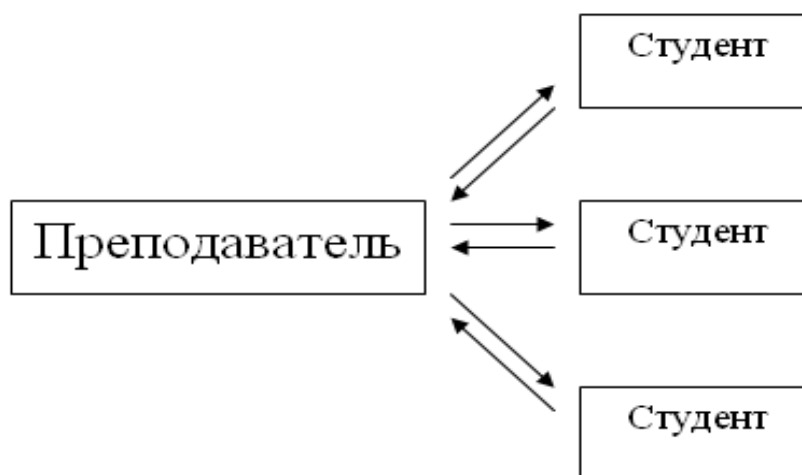


Рис. 2. Активный метод обучения.

Если в пассивном занятии основным действующим лицом и руководителем был преподаватель, то здесь преподаватель и студент находятся «на равных». К основным методам проведения такого рода занятий можно отнести семинары, коллоквиумы, лекции-презентации, лекции-пресс-конференции, кейс-стади, решение ситуационных задач и различные тренинговые формы обучения.

Многие между активными и интерактивными методами ставят знак равенства, однако, несмотря на общность, они имеют различия.

Интерактивные методы можно рассматривать как наиболее современную форму активных методов.

И наконец, интерактивные формы обучения, схема которых представлена на рисунке 3:

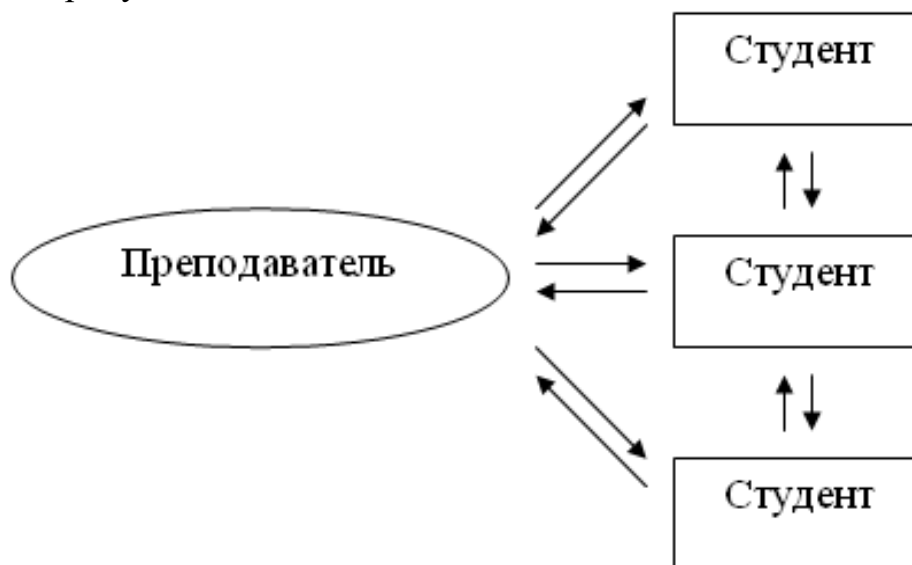


Рис. 3. Интерактивные методы обучения.

Интерактивная модель обучения ориентирована не только на взаимодействие обучаемых с преподавателем, но и друг с другом. Роль преподавателя сводится к направлению деятельности студентов на достижение целей занятия [1].

Суть интерактивного обучения заключается в достижении результатов в обучении и достигается она только в непрерывном взаимодействии, взаимообогащении, сотрудничестве, взаиморазвитии, диалоге, коммуникации, рефлексии между преподавателем и студентами.

По мнению ряда авторов интерактивное обучение:

- это научение (стихийное или специальное), основанное на прямом взаимодействии учащихся с учебным окружением (учебной предметно-развивающей средой).
- это обучение, основанное на взаимодействии всех субъектов образовательного процесса, имеющих интеллектуальную автономию.
- это специальная форма организации познавательной деятельности, в которой реализуется традиционная типология методов, ведущая роль отводится развивающим – частично поисковым, поисковым и исследовательским видам деятельности учащихся.

В широком смысле интерактивное обучение – это диалог любых субъектов с использованием доступных им средств и методов [3].

Основными обучающими целями при использовании интерактивных методов обучения являются:

- развитие и саморазвитие благодаря активизации деятельности в ходе учебного процесса;
- стимулирование интересов и мотиваций при изучении дисциплин;

- развитие самостоятельности и повышение активности студентов;
- получение навыков коммуникабельности и критичности мышления.

Реализация образовательных целей при использовании интерактивных форм обучения достигается за счет того, что в ходе занятий обязательно учитываются потребности обучающихся, активно привлекается его личностный опыт, корректировка знаний происходит непосредственно во время занятия. При этом студент более глубоко впитывает полученную информацию и по результатам таких занятий чувствует себя более уверенно и комфортно. Таким образом, умелая организация таких занятий становится мощным фактором повышения эффективности учебной деятельности в целом.

В педагогической практике существует достаточно много апробированных инновационных педагогических технологий, которые можно отнести к интерактивным формам обучения. И так, с учетом специфики проведения занятий предлагаем условно объединить их в несколько групп:

Таблица 1 - Интерактивные формы и методы обучения

№ п\п	Группа, объединяющая интерактивные формы обучения.	Вид интерактивной формы обучения.
1.	Проектное обучение	- исследовательские проекты; - творческие проекты; - ролевые и игровые проекты; - ознакомительно-ориентировочные (информационные проекты); - практико-ориентированные проекты; - межпредметные проекты и монопроекты.
2.	Игровое обучение	- деловые и ролевые игры; - сценарий ситуаций.
3.	Дискуссионное обучение	- дискуссия; - диспут; - метод «мозгового штурма»; - круглые столы; - метод синектики.

По мнению профессора Николаевой М.А. педагогическая технология «метод проектов» - способ достижения дидактической цели путем детальной разработки и решения учебной теоретически или практически значимой проблемы. Эта технология представляет определенную совокупность учебно-познавательных приемов и методов самостоятельной работы обучаемых, предназначенных для решения проблемы.

Метод проектов возник в 20-е годы прошлого столетия в США на основе идей гуманистического направления в философии и образования, разработанным американским педагогом ДЖ. Дьюи и его учеником В.Х. Килпатриком. Этот метод обеспечивает формирование навыков активной познавательной деятельности, умений самостоятельного конструирования

своих знаний и ориентации в информационном пространстве.

Среди применяемых в такой технологии приемов и методов доминируют проблемные методы, которые требуют высокой квалификации преподавателя и определенной подготовке к ним студентов. Данную технологию иногда называют технологией XXI века, так как она прививает умения быстрой адаптации к стремительно изменяющимся условиям жизни человека индустриального общества.

Характерными признаками этого метода являются:

- формирование профессионально значимой проблемы, решение которой требует интегрированного знания, исследовательского поиска путей преодоления интеллектуальных затруднений;
- создание проблемной ситуации, которая позволяет осознать затруднения в решении проблемы и стимулирует самостоятельную работу студентов по поиску способов ее решения;
- структурирование содержания проекта с указанием поэтапных и конечных результатов;
- применение поисковых и исследовательских проблемных методов при выполнении проектов;
- определение последовательности действий.

Выбор тематики проектов обусловлен целями учебного заведения по подготовке специалистов по определенным специальностям, заказами социальных партнеров (работодателями, вышестоящими или общественными организациями). Проекты могут выполняться по одной учебной дисциплине или их комплексу, что также может определять и тематику. Кроме того, тематика проекта может быть предложена студентами с учетом их творческих или профессиональных интересов. Например, студенты-заочники могут выполнять проекты по заказу и / или согласованию с руководством организации, в которой они работают.

Желательно, чтобы тема проекта была посвящена актуальной проблеме адекватной знаниям изучения дисциплины, а в учебных заведениях СПО имела и профессиональную значимость. Конечный результат выполнения проекта может быть представлен в форме отчета, доклада, альбома и т.п. [4].

В зависимости от характера доминирующей деятельности различают следующие типы проектов: исследовательские, творческие, ролевые, ознакомительно-ориентировочные (информационные), практико-ориентированные.

Следующей группой интерактивных форм и методов обучения является игровое обучение. К нему относят деловые и ролевые игры, сценарий ситуаций. С учетом специфики проведения занятий в такой форме игровое обучение предполагает имитацию какого-либо реального процесса в игровой форме с помощью определенной модели. В отличие от других интерактивных форм игровое обучение характеризуется высокой степенью

вовлеченности студента, ситуационной напряженности за счет создания одной или нескольких «конфликтных ситуаций», порождаемых интересами участников игры.

Игровым формам обучения характерны следующие признаки:

- возможность имитации в игре реального процесса или деятельности
- высокая степень вовлеченности участников игрового обучения в сам процесс

- столкновение различных интересов всех участников игры при общей игровой цели

- последовательность и систематичность принятия решений, позволяющих достичь цели игрового обучения

- отсутствие зависимости от временных ограничений

При планировании и проведении игрового обучения необходимо учитывать то, что задания должны быть актуальными, достаточно сложными, но решаемыми, а так же они должны побуждать студента к поиску способов преодоления возникших интеллектуальных проблем путем применения имеющихся теоретических знаний. Кроме того, игровое обучение должно усилить и активизировать познавательную и мыслительную деятельность, а так же более ярко моделировать будущие профессиональные навыки в целостном аспекте, а не отдельные умения.

Следующей группой интерактивных форм и методов обучения является дискуссионное обучение, которое включает большое разнообразие форм организации таких занятий. К этой группе относят: дискуссии, диспуты, метод «мозгового штурма», круглые столы и др.

Дискуссионное обучение представляет собой технологию всестороннего обсуждения актуального или проблемного вопроса в большой или малой группе (частная беседа) обучающихся или споре.

Дискуссионные формы обучения позволяют:

- активизировать творческое мышление участников диалога, спора
- учиться профессионально излагать мысли и аргументировать собственные утверждения

- закреплять полученную в ходе теоретического обучения информацию

- самостоятельно работать с дополнительными источниками информации по обсуждаемой проблеме

- расширять кругозор и восполнять недостающие знания

Эффективность проведения занятий в дискуссионной форме зависит от модератора, в качестве которого чаще выступает преподаватель, а так же могут участвовать специалисты отрасли (практики) или активные студенты. При этом роль модератора заключается не только в выборе актуальной проблемы, построении плана занятия, распределении роли участников, выборе оценочных средств, но и в умении управлять группой. При организации дискуссионного обучения очень важно обеспечить высокую

степень контроля за самостоятельной подготовкой участников к занятиям.

В заключении отметим, что интерактивные формы обучения позволяют не только эффективно усваивать учебный материал, но и побуждают интерес обучающегося, развивают навыки самостоятельного поиска, позволяют устанавливать взаимодействие между студентами, тем самым формирует мнения и отношения, что позволяет вывести на новый уровень процесс реализации компетенций. Однако, нужно помнить, что эффективное применение интерактивных форм обучения невозможно без качественной подачи материала при проведении занятий в пассивной и активной форме.

Использованные источники:

1. Анацкая А.Г. Интерактивные методы обучения. // Проблемы образования. Омский экономический институт. - 2012. - №6.
2. Воронин А.С. Словарь терминов по общей и социальной педагогике. - Екатеринбург: ЕГПУ, 2006.
3. Ключина Е.В. Интерактивные формы организации учебного процесса. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://nsportal.ru/blog/nachalnaya-shkola/interaktivnye-formy-organizatsii-uchebnogo-protsessa> - Социальная сеть работников образования.
4. Лукашина Е.В. Применение ознакомительно-ориентировочных (информационных) проектов в преподавании дисциплины «Бизнес-проектирование коммерческой деятельности». Материалы V Международной заочной научно-методической конференции «Современные инновационные образовательные технологии в информационном обществе». – Пермь: ОТ и ДО, 2013.
5. Николаева М.А. Оценочные средства для выявления сформированности компетенций и требования к ним: Учебное пособие. – М.: ОЦПКРТ, 2010.
6. Николаева М.А., Карташова Л.В. Инновационные педагогические технологии обучения: Учебное пособие. – М.: ОЦПКРТ, 2007.

*Лукашина Е.В., к.э.н.
зав. кафедрой торгового дела
Тебенкова А.С.
ассистент
кафедра торгового дела
Пермский институт (филиал)
РЭУ имени Г.В. Плеханова
Россия, г. Пермь*

ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ТОРГОВЛЕ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ АННОТАЦИЯ

В условиях кризиса большое значение приобретает вопрос совершенствования и повышения эффективности коммерческой каждого

предприятия. Статья посвящена актуальным вопросам развития и управления коммерческой деятельностью в сфере торговли. Авторами обозначены основные проблемы, с которыми сталкиваются предприятия отрасли, а также определены пути их решения.

Ключевые слова: коммерческая деятельность, торговля, этапы развития торговли, розничная торговля, финансовый кризис, инвестиции, культура рыночных отношений.

В условиях рыночной экономики коммерция играет важную роль.

Чтобы разобраться в данном вопросе, необходимо понять, что же такое коммерческая деятельность.

Коммерческая деятельность – это деятельность предприятия в сфере купли - продажи товаров, с целью получения прибыли [2].

Коммерческая деятельность в торговле – это товарно-денежный обмен, в процессе которого товары от поставщика переходят в собственность торгового предприятия с ориентацией на потребности рыночного спроса. Иными словами можно сказать, что коммерческая деятельность это комплекс операций обеспечивающих куплю-продажу товаров и вместе с торговыми процессами представляющих собой торговлю в широком смысле слова [1, с.25].

Что касается коммерческой деятельности в России, то торговля стала активно развиваться только лишь с 1990 года, когда в результате осуществляемого хозяйствования с одновременным принятием соответствующих правовых актов в России стала развиваться предпринимательская деятельность [1, с.24].

Несмотря на трудности и общую экономическую нестабильность, активно проходил процесс становления коммерческого предпринимательства и особенно в сфере торговли.

Развитие предпринимательства в торговле включает несколько этапов.

На первом этапе вступили в действие два основных закона РСФСР «О собственности в РСФСР» от 24 октября 1990 года и «О предприятиях и предпринимательской деятельности» от 25 декабря 1990 года. Именно с этого момента самостоятельные и независимые ни от кого люди начали заниматься предпринимательством. В этот период активно образовывались всевозможные рыночные структуры: предприятия различных организационно – правовых форм собственности, биржи, коммерческие банки, страховые компании и т.д. Одновременно с этим был создан Государственный комитет по антимонопольной политике и поддержке новых коммерческих структур [2].

На втором этапе активно продолжалось предпринимательство и частная собственность, а также была проведена масштабная приватизация. Указы президента того времени, были направлены на увеличение и

расширение предпринимательской деятельности, и передачу имущества в собственность предпринимателей, торговых организаций [2].

Третий этап также характеризует развитие индивидуальной трудовой деятельности, и был тесно связан с появлением комплекса постановлений Правительства Российской Федерации (1993-1994 г.г). Основными являлись: «О мерах государственной поддержки малого предпринимательства» от 29 апреля 1994 года и «О фонде поддержки малого предпринимательства и развития конкуренции» от 1 апреля 1993 года. Кроме того, Государственной Думой 14 июня 1995 года был принят закон « О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации», что обеспечивало предпринимателям поддержку и расширяло возможности развития своего бизнеса в масштабе России, а также формирование инфраструктуры предпринимательства, в том числе и в сфере торговли [1, с.33].

На современном этапе, на развитие коммерческой деятельности в торговле повлияли не только политические факторы и нестабильное положение в стране, но и экономический кризис.

Финансовый кризис затронул практически все сферы бизнеса и если производители страдали из-за нехватки оборотных средств, неуверенности в экономическом секторе, то сфера торговли – из-за резкого спада объемов продаж. В частности, в наибольшей степени пострадал сегмент продаж промышленных товаров, автомобилей и недвижимости.

В связи со сложившейся экономической ситуацией, можно выделить ряд проблем тормозящих развитие коммерческой деятельности торговли в России:

Во-первых, среди основных проблем препятствующих нормальному функционированию торговых организаций, выделяются недостаточность оборотных средств и сокращение доступности кредитных ресурсов, в том числе предоставляемых на длительные сроки.

Также, сокращение инвестиционных программ, направленных на развитие обеспеченности населения услугами торговли и рабочих мест в торговле.

Во-вторых, несмотря на активное строительство современных торговых объектов, начавшееся в начале 21 века, до сих пор в ряде регионов отмечена низкая обеспеченность торговыми площадями, что значительно отражается на стоимости аренды торговых площадей и, как следствие, на расходах предпринимателей.

В третьих, это низкий уровень культуры рыночных отношений. Это связано, в первую очередь, с низким уровнем квалификации предпринимателей и обслуживающего персонала, а также низким уровнем образования.

В-четвертых, это недостаточное законодательно-правовое и нормативное обеспечение. Отсутствуют четкие законодательные правила, нет правовой и иной поддержки государства, что отрицательно сказывается

на развитии коммерческой деятельности в торговле [3].

В-пятых, несовершенство финансовых и кредитных отношений, что усложняет и замедляет развитие торговли в России.

Для примера, в Европе кредиты для бизнеса дешевле в 4 раза, чем в РФ. Средняя процентная ставка в России составляет 15,2%, а в Европе 3,6%, что показывает нашу несостоятельность в кредитовании предприятий. У нас, кредитные ставки для малого и среднего бизнеса, в большей мере зависят от степени надежности бизнес-проекта, который привлекает кредит, а также от предпринимательского климата. До тех пор, пока в России «сохраняется риск того, что активы отберут, а тебя посадят, ни о каком снижении ставок не может идти и речи», как отмечают эксперты [3].

Также неравномерность расположения посреднических организаций на территории РФ, что ведет к увеличению себестоимости продукции и, как следствие, высокие цены на товары в розничной сети.

В целях преодоления данных негативных тенденций в торговле, необходимо выделить ряд направлений антикризисных мер для развития коммерческой деятельности в России:

1. Расширение сетевых торговых организаций новых форматов;
2. Углубление разделения и специализации розничных торговых организаций;
3. Объединение торговых организаций на добровольной основе;
4. Усиление контроля внутри предприятия – за качеством поставляемой продукции, за процессом производства, а также проведением товароведной экспертизы независимыми экспертами;
5. Государственное регулирование деятельности торговых компаний;
6. Внедрение предприятиями собственных торговых марок;
7. Повышение конкурентоспособности торговых организаций путем формирования рационального ассортимента, обеспечение товаров оптимальной ценой и качеством.

8. Формирование товарной политики торговых организаций с учетом особенностей конкретного сегмента рынка [4];

- Расширение сетевых торговых предприятий новых форматов – гипермаркетов, супермаркетов, минимаркетов, дискаунтов. Прогнозируется увеличение почти в 2 раза в следующем году [5].

Данный процесс в будущем будет только набирать обороты, причем наиболее активно для сетей эконом-класса, т.к. уровень доходов населения в регионах намного ниже, чем в Центральной России.

- Формирование товарной политики торговых организаций необходимо производить с учетом особенностей конкретного сегмента рынка. Товарная политика торговых организаций включает в себя: ассортиментную, ценовую, маркетинговую, сервисную политики, а также политику в области качества, которые взаимосвязаны между собой и зависят от индивидуальных запросов на конкретном сегменте рынка [3].

Повышение конкурентоспособности торговых предприятий является важнейшим условием для её эффективной финансово-хозяйственной деятельности.

- Государственное регулирование деятельности торговых компаний осуществляется на основе Федеральных Законов, правил торговли, СанПиН и национальных стандартов. В настоящее время коммерческая деятельность регламентируется ФЗ «О защите прав потребителей», «О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения», «О качестве и безопасности пищевых продуктов», «О техническом регулировании», «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного контроля (надзора)», а также Гражданским и Уголовным Кодексами [4].

- Углубление разделения и специализации розничных торговых организаций – это обусловлено в первую очередь, разделением общества на различные социальные слои, а также ростом престижных и модных потребностей у определенной группы населения – это будет продолжаться и в дальнейшем, так как это неизбежное последствие господствующих в России рыночных отношений [4].

В связи с тенденцией роста в стране среднего класса, а также снижение доли малоимущих лиц, в том числе и безработных, должна привести к увеличению количества предприятий розничной торговли, в основе товарной политики которых будут выигрывать широкий ассортимент продукции, оптимальные цены, а также качество товаров и обслуживание на достойном уровне. Наряду с этим, все также большей популярностью будут пользоваться магазины эконом-класса, а также элитные магазины с высоким качеством обслуживания.

- Специализация розничных предприятий торговли по формам обслуживания. В частности, увеличивается доля дистанционной торговли по каталогам, образцам, прайс-листам и т.д.. Это связано, в первую очередь, с большой занятостью населения. Многие деловые люди не могут позволить себе ходить по магазинам в поисках того или иного товара в связи с большой загруженностью на работе. Поэтому магазины, специализирующиеся на доставке товаров на дом получают все большую популярность, что имеет хорошие перспективы для развития [5].

- Внедрение предприятиями собственных торговых марок. Данное направление достаточно перспективно. Оно позволяет предупредить реализацию некачественной, фальсифицированной и контрафактной продукции. Уже сегодня многие крупные торговые сети используют собственные бренды («METRO cash&carry» - около 350 наименований, «АШАН» - около 650 и т.д.). Также появляются не только торговые марки одноименные, но и разноименные. Например, сеть «Перекресток» имеет две торговые марки – «Перекресток» и «Наша Марка» [3].

- Усиление контроля внутри предприятия за качеством поставляемой

продукции должно осуществляться в первую очередь силами собственного персонала – товароведом, приемщиками товаров и т.д.

Для того, чтобы этот процесс принес хорошие результаты, каждому предприятию необходимо обладать высококвалифицированными кадрами, которые компетентно могли бы оценить товар, провести приемку по количеству и качеству, а также управлять ассортиментом, в том числе и товарными категориями.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что данные перспективы развития коммерческой деятельности в торговле, смогут решить многие проблемы и поднять данную отрасль на совершенно новый уровень. Ведь торговля является важнейшим звеном взаимодействия производства с потребительским рынком.

В заключении, можно отметить, что коммерческая деятельность в торговле активно развивается, и переход к рыночным отношениям в экономике России поспособствовал расширению возможностей деятельности предприятий. После кризиса торговля получила новые импульсы своего развития и имеет большое значение в современных условиях. Она во многом определяет не только темпы развития экономики нашей страны, но и уровень жизни населения.

Использованные источники:

1. Половцева Ф.П. Коммерческая деятельность: Учебное пособие.- М.: Инфра-М, 2009.
2. История развития коммерции и предпринимательства в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.markus.spb.ru/navalochnaya/torglogistics.shtml>
3. Николаева М.А. Перспективы развития торговли [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.vdcr.ru/content/view/885/1/>
4. Перспективы развития розничной торговли [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.unitcon.ru/articles/view_int_article.php?id=185

*Мазикова Е.В., к.э.н.
доцент*

*кафедра «финансов, денежного обращения и кредита»
Россия, г. Тюмень*

*Ткач С.Н.
магистрант 2го курса*

*Тюменский государственный университет
Казахстан, г. Петропавловск*

СУЩНОСТЬ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ

Аннотация: В условиях административно-командной экономики приоритетной является функция планирования, а в условиях рыночной - регулирования. Следует учитывать, что процесс реализации каждой из функций предусматривает формирование собственной системы

(подсистемы) управления и проявление элементов других функций.

Ключевые слова: денежно-кредитная политика, денежно-кредитное регулирование, денежно-кредитный механизм, Центральный Банк.

В контексте государственного управления более приемлемым будет восприятие политики в виде определенного государственного курса или генеральной линии государства [5]. Под управлением экономикой следует понимать осознанное целенаправленное воздействие на нее со стороны властных институтов. В этом случае логично назвать, какие функции содержит в себе управление. А экономический механизм представляет собой совокупность форм, методов, рычагов и инструментов, при помощи которых осуществляется управление экономикой. В зависимости же от модели управления какие-то функции будут более приоритетными. Так, в условиях административно-командной экономики приоритетной является функция планирования, а в условиях рыночной - регулирования. Следует учитывать, что процесс реализации каждой из функций предусматривает формирование собственной системы (подсистемы) управления и проявление элементов других функций. Например, функция регулирования может быть сопряжена со всеми функциями управления.

Денежно-кредитная политика - курс государства в сфере денежного обращения и кредитных отношений. В экономической литературе чаще всего определяется, как политика центрального банка, воздействующая на количество денег в обращении. Согласно комментариям к федеральному закону «О Центральном банке Российской Федерации (Банка России)», денежно – кредитная политика, определяется, как основная часть единой государственной экономической политики, проявляющаяся в воздействии на количество денег в обращении с целью достижения стабильности цен, обеспечения максимально возможной занятости населения, а также роста реального объёма производства. Более точную трактовку данной категории проводит Симановский А. Ю.. Монетарная политика определяется им, как «управление денежным предложением или создании условий для доступа экономических субъектов к кредитам и (или) под процентную ставку, соответствующую определённым экономическим целям». В отличие от первого определения, второе подчёркивает возможность влияния денежно – кредитной политики не только на сферу обращения, но и на сферу производства.

Денежно-кредитное регулирование - это: а) одна из функций управления экономикой государства в косвенной форме его проявления и представляет собой целенаправленное воздействие государства при помощи специального регуляторного механизма на сферу денежного обращения и кредитных отношений; б) одна из подсистем обеспечения реализации государственного курса в сфере экономики денежно-кредитными методами.

В зарубежной литературе денежно – кредитная политика подразделяется на «узкую», обеспечивающую стабильность национальной

валюты посредством проведения валютных интервенций, изменения уровня учётной ставки. А также других инструментов, оказывающих влияние на состояние национальной денежной единицы. И «широкую», непосредственно воздействующую на объём денежной массы в обращении. Эти меры должны быть взаимосвязаны и взаимообусловлены.

Реализация мер денежно – кредитной политики преследует цели, к которым большинство авторов, относя низкий уровень инфляции и безработицы, стабильный экономический рост. Но не все экономисты так единодушны в определении целей монетарной политики. Например, наиболее общая формулировка целей денежно – кредитной политики приводится Макконелом К. Р. И Брю Л. С.. По их мнению, основополагающей целью денежно – кредитной политики является «помощь экономике в достижении общего уровня производства, характеризующегося полной занятостью и отсутствием инфляции». Другие авторы к конечным целям денежно – кредитной политики относят устойчивый платёжный баланс.

Денежно-кредитный механизм - это совокупность форм, методов, инструментов и рычагов денежно-кредитного регулирования.

Сопоставим цели денежно-кредитной политики с основными элементами системы экономической безопасности. Для этого, прежде всего, выявим, какие угрозы экономической безопасности государства учитываются при определении цели денежно-кредитной политики. За постановку целей денежно-кредитной политики отвечает, как правило, центральный банк государства. Эти цели находят отражение в соответствующих нормативно-законодательных актах. Но неоспоримой целью выдвигается стабильность цен. При этом стремление к сохранению стабильности цен параллельно стремлению обеспечить полную занятость и рост реального объема ВВП. Следует отметить, что некоторые экономисты в качестве основной угрозы для развития экономики рассматривают неправильную денежно-кредитную политику, считая именно ее главной причиной экономических кризисов [4, с. 297]. Это обуславливает необходимость внедрения таких регуляторных механизмов, которые позволяют смягчить негативные последствия денежно-кредитной политики.

Использованные источники:

1. Положение Банка России от 4.08.2004 № 236-П «О порядке предоставления Банком России кредитным организациям кредитов, обеспеченных залогом (блокировкой) ценных бумаг»
2. Годовой отчет Банка России за 2014 год. [Электронный ресурс]: — Электронный док. — Режим доступа: — <http://www.cbr.ru/publ/main.asp?Prtid = God>
3. Голикова Ю. С., Хохленкова М. А. Банк России: организация деятельности: М.: ДеКа, 2000. С. 267.
4. Казимагомедов А. А., Ильясов С. М. Организация денежно-кредитного

регулирования. М.: Финансы и статистика, 2001. С. 3.

5. Голубев С.А.. Вопросы правового регулирования развития банковской системы в современных условиях / С.А. Голубев // Деньги и кредит. — 2011. — № 7.

Мавлаветдинова Г.И.

студент 2-ого курса

КФУ (Казанский Государственный Университет)

Институт управления, экономики и финансов (ИУЭиФ)

Россия, г. Казань

ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА В СЕЛЬСКО- ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОТРАСЛИ

Аннотация

Проанализированы основные проблемы формирования трудовых ресурсов, предложены пути повышения эффективности формирования, развития, управления трудовыми ресурсами на сельскохозяйственных предприятиях, повышения производительности труда в сельском хозяйстве

Ключевые слова

трудовые ресурсы, сельскохозяйственные предприятия, социальная и экономическая составляющие, трудоемкость, оплата труда, текучесть кадров, агропромышленный комплекс.

Трудовые ресурсы аграрных предприятий – совокупность работников, которые способны работать в сельском хозяйстве, то есть имеют необходимое физическое состояние, знания, практические навыки для качественного и своевременного выполнения предусмотренных технологией работ в данной сфере материального производства [1]. Проблемами формирования, управления, функционирования, воспроизводства трудовых ресурсов в сельском хозяйстве занимались такие ученые, как: Андрийчук В., Окомина Е. А, Ляшенко А. Х., Мартынюк О. П, Шахрай О. Н., Максимчук Т. и др. [2]. Несмотря на это, производительность труда на сельскохозяйственных предприятиях остается очень низкой.

Цель данной статьи – проанализировать экономическую сущность производительности труда и его оплаты, а также разработать предложения по повышению производительности труда в сельском хозяйстве.

Трудовые ресурсы в сельском хозяйстве весьма ограничены, что же касается производительности труда, то возможности ее роста, по существу, безграничны. Весь прирост продукции в сельском хозяйстве обеспечивается за счет повышения производительности труда. Важной проблемой является формирование и эффективное использование трудовых ресурсов на предприятиях сельского хозяйства. Одним из важных условий эффективного использования трудовых ресурсов в сельском хозяйстве является

рациональное управление ими. Организация управления трудовыми ресурсами в аграрном секторе имеет многоуровневую структуру. Каждый уровень включает определенные управленческие структуры, выполняющие различные функции по решению проблем воспроизводства и распределению рабочей силы, созданию необходимых условий для работы и эффективному использованию трудовых ресурсов, регулированию рынка труда.

Недостатком существующей системы управления трудовыми ресурсами есть значительное пересечение однотипных функций между различными управленческими структурами, громоздкость задач определенных органов без четкого определения основных, наличие несвойственных функций, которые не балансируют с возможностями и ответственностью [3]. В последнее время на сельскохозяйственных предприятиях прослеживается значительное снижение численности трудовых ресурсов и эффективности их использования, что обусловлено рядом причин: низкими заработными платами и задолженностями по выплатам, миграциями сельского населения, отрицательной демографической ситуацией, а также недостаточными профессиональными знаниями касается вопросов формирования и рационального управления трудовыми ресурсами, отсутствием необходимой кадровой политики [4].

Эффективность аграрного производства, конкурентоспособность продукции на внутреннем и внешнем рынках зависят от уровня обеспечения, использования кадрового потенциала и применения научно обоснованных методов управления им. Формирование высокопрофессионального, стабильного и оптимального сбалансированного аппарата управления выступает стратегической задачей кадровой политики как на уровне отдельного хозяйства, так и государства в целом.

Именно поэтому в Государственной целевой программе развития села предусмотрен комплекс мер по совершенствованию и реформированию системы управления в аграрном секторе. Это предусматривает прежде всего, усовершенствование методов управления путем внедрения тех, которые способствуют повышению конкурентоспособности аграрного сектора, а также соответствуют международным стандартам менеджмента.

Один из резервов улучшения использования трудовых ресурсов – сокращение текучести кадров. Ее можно снизить за счет нормализации условий труда и быта, улучшения микроклимата на фермах, санитарно-гигиенических условий, предоставления жилья и развития сферы обслуживания. Часть прибыли можно расходовать на выплату ссуд на строительство жилья и обустройство вновь прибывших на работу в хозяйство, а также на ремонт старых домов.

Основные пути повышения заинтересованности работников в результатах труда – правильная организация его оплаты, стимулирующая стремление к повышению квалификации, производству большего объема валовой продукции и улучшению ее качества. Помимо доплат за классность,

звание, стаж работы можно выдавать премии за освоение и внедрение новой техники, передачу опыта, за экономию материальных ресурсов, выплачивая часть стоимости сверхплановой продукции. В растениеводстве, на строительстве, в ремонтных мастерских необходимо премировать за выполнение заданных объемов работ с меньшей численностью в установленные сроки.

Необходимо применять оплату труда по нормативу от валового дохода или денежной выручки, по установленному прогрессивно возрастающему нормативу, по сдельно-премиальной или аккордно-премиальной системам оплаты труда. В сельском хозяйстве норма труда выступает в виде норм времени, норм выработки, норм обслуживания, нормативов численности и норм производства продукции на работника.

Анализ и оценка результатов трудовой деятельности необходима для определения эффективности использования персонала. Это позволяет осуществлять контроль за этим процессом с целью принятия руководством решения. Для претендентов на постоянную работу целесообразно применять испытательный срок пребывания на той или иной должности, что позволяет подробнее изучить и оценить качества специалиста и, по завершению его работы, или зачислить на предприятие, или отказать в трудоустройстве.

Заключение о пригодности кандидата на основе оценки его качеств дают работник кадровой службы и непосредственный руководитель структурного подразделения, где планируется использование нового работника. Именно они и должны нести персональную ответственность за результаты оценки.

Анализ формирования трудовых ресурсов сельского хозяйства показал, что на сельскохозяйственных предприятиях складывается достаточно благоприятная ситуация только по обеспеченности качественными кадрами высшего управленческого звена, в то время как специалистов среднего звена, рабочих массовых профессий не хватает. В связи с этим, появляется проблема подготовки и закрепления молодых специалистов.

Эффективность использования трудовых ресурсов сельского хозяйства за последние годы существенно снизилась. Подтверждением тому является тенденция повышения трудоемкости производства основных видов сельскохозяйственной продукции, снижение уровня материальной заинтересованности и, как следствие, отток трудовых ресурсов из коллективного сектора. Кадровая работа на сельскохозяйственных предприятиях практически не ведется.

В связи с этим, необходимо проводить регулярную оценку закрепляемости персонала на предприятиях, использующих кадровые технологии, квалификации сотрудников, эффективности вложений в персонал. Научным результатом данного исследования является систематизация направлений повышения эффективности использования

трудовых ресурсов сельскохозяйственных предприятий.

Перспективы дальнейших научных исследований в данном направлении состоят в поиске путей повышения эффективности использования персонала в других отраслях экономики.

Использованные источники:

1. Мартынюк О. П. Предпосылки реформирования управления трудовыми ресурсами в условиях экономической перестройки сельскохозяйственного производства
2. Мартынюк О. П. Качественный состав трудовых ресурсов как фактора влияния на эффективность сельскохозяйственного производства
3. Максимчук Т. Оплата труда лиц, привлеченных на сельскохозяйственные работы
4. Окомина Е. А. Проблемы воспроизводства трудовых ресурсов в АПК

Маковеев В.Н.

младший научный сотрудник

Федеральное государственное бюджетное учреждение науки

Институт социально-экономического развития территорий

Российская академия наук

Россия, г. Вологда

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ НАУЧНО-ИННОВАЦИОННОЙ СФЕРЫ В РЕГИОНАХ (НА ПРИМЕРЕ СЕВЕРО-ЗАПАДНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА)

В статье рассмотрены основные тенденции и проблемы развития научно-инновационной сферы в регионах Северо-Западного федерального округа.

Ключевые слова: научно-инновационная сфера, инновации, инновационная деятельность.

В современных условиях важнейшим источником экономического роста является научно-технический прогресс. В развитых странах мира – США, Японии, Германии, Великобритании, Франции, а также в новых индустриальных странах Юго-Восточной Азии и Китае прирост ВВП на 75 – 90% достигается за счет «прогресса в знаниях» – интеллектуализации основных факторов производства [3].

Вследствие этого факта, обеспечение роста уровня жизни населения России, а также преодоление ее экономического отставания от более развитых государств возможно реализовать путем повышения производительности труда, конкурентоспособности страны на международных рынках инновационной продукции, модернизации и устойчивого развития промышленных предприятий через создание нового и широкое освоение накопленного инновационного потенциала.

Однако в пореформенный период наблюдались негативные тенденции в развитии инновационной деятельности как в России в целом, так и в

отдельных регионах, в частности.

Например, за период 2000 – 2013 гг. во всех регионах СЗФО, кроме Архангельской и Мурманской областей, а также Республики Карелия наблюдалось снижение количества организаций, выполнявших научные исследования и разработки, в общем количестве организаций [1].

Уменьшение количества организаций, выполняющих научные исследования и разработки, способствовало сокращению числа работников, занятых в этой сфере. Численность персонала, выполняющего исследования и разработки, на 100 тыс. человек населения в 2013 г. в России составила 506 чел., что ниже значений данного показателя в 2000 г. более чем на 15% (табл. 1). За период 2000 – 2013 гг. отрицательная динамика данного показателя наблюдается в г. Санкт-Петербурге, Ленинградской, Калининградской и Архангельской областях, а также Республике Карелия и Коми. Вологодская область занимает последнее место среди регионов СЗФО по данному показателю.

Таблица 1 – Динамика численности персонала, занятого исследованиями и разработками, чел. на 100 тысяч населения

Территория	Год					2013 г. к 2000 г., %
	2000	2005	2010	2012	2013	
г. Санкт-Петербург	2086	1864	1629	1604	1535	73,6
Ленинградская область	372	379	377	370	363	97,6
Мурманская область	300	279	264	305	301	100,3
Калининградская область	264	222	197	205	210	79,5
Республика Коми	208	213	201	206	203	97,6
Новгородская область	176	129	141	181	188	106,8
Республика Карелия	179	138	145	155	157	87,7
Псковская область	55	39	47	113	95	172,7
Архангельская область	96	117	94	95	94	97,9
Вологодская область	33	38	40	35	39	118,2
<i>СЗФО (в целом)</i>	<i>823</i>	<i>764</i>	<i>703</i>	<i>712</i>	<i>693</i>	<i>84,2</i>
<i>РФ (в целом)</i>	<i>607</i>	<i>568</i>	<i>516</i>	<i>507</i>	<i>506</i>	<i>83,4</i>

Источник: [1].

Для сравнения: в 2013 г. в Финляндии данный показатель составил 1035 чел., в Сингапуре – 974 чел., в Канаде – 688 чел., в Японии – 685 чел., в Германии – 671 чел., во Франции – 603 чел., в Великобритании – 515 чел., в Украине 260 чел., в Китае – 191 чел., в Бразилии – 137 чел. и в Казахстане – 97 чел. [2; 3].

Одной из основных причин утечки кадров в науке является недостаток ее финансирования. Лидером по финансированию науки среди регионов СЗФО за 2000 – 2013 гг. являлся г. Санкт-Петербург, превышая средний уровень более чем в 2 раза. Самый низкий уровень финансирования научных исследований и разработок наблюдается в Вологодской области (за период 2000 – 2013 гг. он вырос на 0,06 п. п. его значение более чем в 11 раз ниже среднего значения по России и более чем в 21 раз ниже уровня затрат по СЗФО, табл. 2).

Таблица 2– Внутренние затраты на исследования и разработки в ВВП

(ВРП), %

Территория	Год					2013 г. к 2000 г., п.п.
	2000	2005	2010	2012	2013	
г. Санкт-Петербург	4,66	3,95	3,48	3,71	3,72	-0,94
Мурманская область	0,67	0,81	0,86	0,85	0,82	0,15
Ленинградская область	1,49	0,80	0,90	0,92	0,79	-0,7
Новгородская область	0,33	0,29	0,56	0,81	0,68	0,35
Республика Карелия	0,22	0,21	0,47	0,47	0,51	0,29
Республика Коми	0,44	0,39	0,45	0,38	0,46	0,02
Калининградская область	0,86	0,59	0,61	0,34	0,39	-0,47
Архангельская область	0,21	0,21	0,19	0,24	0,24	0,03
Псковская область	0,08	0,06	0,07	0,16	0,15	0,07
Вологодская область	0,05	0,04	0,11	0,09	0,11	0,06
СЗФО (в целом)	1,86	1,72	1,80	1,90	1,93	0,07
РФ (в целом)	1,05	1,07	1,30	1,12	1,13	0,08
Источник: [1]						

Особенно важным является такой показатель, как затраты на технологические инновации, поскольку он характеризует степень применения результатов научных и технологических исследований в производственной деятельности, приносящую коммерческий доход. Однако в 2013 г. в Республике Карелия и Республике Коми, Псковской, Вологодской, Мурманской и Калининградской областях значения данного показателя не превышали 1% [2].

Недостаток финансирования и отсутствие высококвалифицированных научных кадров непосредственно (негативно) влияют на итоговые показатели инновационной деятельности: уровень изобретательской активности и выпуск инновационной продукции.

По показателю изобретательской активности, измеряемому через число отечественных патентных заявок (в том числе и поданных за рубежом) в расчете на 100 тыс. населения, Россия остается на среднем уровне (22 ед.), опережая страны Центральной и Восточной Европы – Чехию, Польшу, Венгрию (6 – 7 ед.), но, отставая от государств-лидеров, где количество выданных патентов на 100 тыс. населения равнялось в США – 58 ед., а в Японии – 111 ед. [3].

Число выданных патентов в период с 2000 по 2013 гг. в Вологодской области снизилось на 20%. Больше всего охранных документов получено разработчиками в г. Санкт-Петербурге (50 ед.) и Новгородской области (12 ед.). В Вологодской области, наряду с Архангельской и Ленинградской областями, данный показатель составляет 7 ед. В 2013 г. область занимала восьмое место среди регионов СЗФО и более чем в 3 раза отстает от средних показателей по России и СЗФО.

Одним из основных препятствий на пути формирования экономики знаний в регионах СЗФО является низкий уровень инновационной активности предприятий и организаций. За период 2000 – 2013 гг. снижение

уровня инновационной активности наблюдалось в Архангельской, Псковской, Новгородской, Вологодской и Калининградской областях. Несмотря на тенденции роста этого показателя в г. Санкт-Петербурге, Республиках Карелия и Коми, а также в Ленинградской и Мурманской, областях его значения остаются на крайне низком уровне (например, самый высокий уровень инновационной активности среди регионов СЗФО наблюдался в г. Санкт-Петербурге, в 2013 г. он составил 18%, тогда как в Германии – 72%, в Финляндии – 52%, во Франции – 40%) [4].

По результатам проведенного анализа, можно сделать вывод о том, что в 2000 – 2013 гг. наблюдается стагнация развития инновационной деятельности и существенное территориальное неравенство в финансировании НИОКР, развитии кадрового потенциала исследователей и разработчиков, уровне инновационной активности и доле отгруженной инновационной продукции в ВРП. Для решения вышеизложенных проблем требуется поступательное развитие инновационной деятельности во всех регионах СЗФО с целью выравнивания их значений, а также реализация комплекса мероприятий по следующим направлениям: создание современной инфраструктуры поддержки инновационной деятельности; интеграция хозяйствующих субъектов на основе инновационной деятельности; поддержка и эффективное использование научного потенциала и высокотехнологического «задела», которым располагают регионы; восстановление и эффективное использование имеющегося производственного потенциала. Это позволит активизировать инновационную деятельность в регионах и ускорит процесс перехода экономики на инновационный путь развития.

Использованные источники:

1. Федеральная служба государственной статистики РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.gks.ru.
2. Маковеев, В.Н. Совершенствование механизма управления инновационной деятельностью в обрабатывающей промышленности [Текст] / В.Н. Маковеев // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2015. – № 40. – С. 180-191.
3. Кузьмин, И.В. Инструменты международного сотрудничества в инновационной деятельности [Текст] / И.В. Кузьмин // Проблемы развития территории. – 2014. – № 4. – С. 97-109.
4. Мазиллов, Е.А. Основные индикаторы и факторы инновационного развития промышленности региона / Е.А. Мазиллов // Менеджмент и бизнес-администрирование. – 2013. – № 1. – С. 166-178.

*Манько Е.Н.
студент 2 курса
Бочарова Ю.К.
студент 2 курса
Горностаева Ж.В., к.э.н.
научный руководитель, профессор
ИСОиП (филиал) ДГТУ
Россия, г. Шахты*

ИНФОРМАЦИОННО-СЕРВИСНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ

Аннотация. В статье рассмотрены вопросы использования интернет технологий в сфере управления недвижимостью. С развитием рынка недвижимости, все большее количество участников рынка активно используют новые сервисные функции в основе которых лежат интернет технологии.

Ключевые слова: сервис, недвижимость, , инновационные технологии, интернет сервис.

С развитием информационных технологий сервисная деятельность практических всех предприятий претерпела значительные коррективы. Интернет стал незаменимым рычагом воздействия на целевую аудиторию агентств по продаже недвижимости. Поиск покупателей и продавцов по газетным объявлениям остался в прошлом; люди, которые сегодня в состоянии купить квартиру, в большинстве своем являются активными пользователями Интернета, владеют базовой информацией о рынке и ценах и не боятся сотрудничества с агентствами недвижимости. В риэлтерских компаниях быстро поняли, что усилия по организации новых видов сервисной деятельности следует направить именно в сферу информационных технологий, и несколько лет назад продвижение услуг в области недвижимости было постепенно переориентировано на Интернет. Нельзя здесь не отметить и кризисные тенденции рынка недвижимости, которые, думаю, еще не один месяц, а то и год будут сохраняться. Именно в кризис усилилась потребность в «правде», т.е. в информации, которая удовлетворяет базовым требованиям: своевременность, актуальность, правдивость, объективность, доступность. Но информация должна быть и дешевой для того, кому она нужна. Т.е. он должен суметь получить ее с минимальными и временными и стоимостными и психологическими издержками. Соответственно, и ИТ-технологии, позволяющие предоставить клиенту и работнику такую информацию, стали еще более востребованы.

С началом кризиса, при максимальном объеме предложения и практически полном отсутствии спроса, у риелторов возникла еще более острая необходимость во внедрении информационных технологий: простого умения провести переговоры и заключить сделку оказалось уже не

достаточно, гораздо важнее стало научиться успешно продавать недвижимость, и во многом этому способствовало использование так называемых Интернет-витрин. Первый опыт создания IT-систем – межриелторские онлайн-базы объектов недвижимости; позже, перенимая опыт западных коллег, отечественные риэлтерские компании стали создавать для общения с клиентами пользовательские оболочки «виртуальный риелтор». Принцип их действия прост: применяя имеющуюся на сайте специальную форму, продавец может определить приблизительную стоимость своей квартиры, а покупатель – подобрать из имеющейся базы объекты, отвечающие заданным требованиям. Не последнюю роль во внедрении IT-систем в сфере продажи недвижимости играет и тот факт, что всемирная сеть дает возможность рассказать о своей компании огромному количеству людей. Иными словами, Интернет можно считать одним из лучших инструментов продвижения услуг агентств недвижимости. Грамотное оперирование виртуальной информацией позволяет решить множество проблем, связанных как с рекламой агентства, так и с его непосредственной деятельностью – покупкой и продажей недвижимости. Информационные технологии, несомненно, помогли постепенно превратить продажу недвижимости из «бизнеса тетрадки на коленках» в стройную структуру, в которой агентства недвижимости берут на себя роль координационных центров, помогая ориентироваться в нюансах рынка и продавцу, и покупателю. В целом информационные системы в риэлтерском бизнесе можно разделить на категории:

- системы управления клиентами CRM
- системы управления базами объектов. Их существует достаточно большое количество: ИСЦентр, Винер, IReal и т.д. В каждой системе обычно есть Интернет-оболочка.
- Интернет-оболочки-порталы, созданные по свои цели, включающие и базы данных и элементы CRM.

Использование интернет технологий позволяет экономить время как покупателя так и риелтора. Ведь при наличии виртуальных образов предлагаемой недвижимости покупатель на стадии предварительного знакомства отсеивает заведомо неприемлемые, что сокращает время осмотра предлагаемой недвижимости особенно это актуально для больших городов (Москва, Санкт Петербург, Екатеринбург и т.д.) в которых затраты на перемещение в черте города могут быть значительными.

К сожалению, многие, даже среднего размера компании, по сравнению с другими видами бизнеса невелики, и не могут позволить себе к установке полноценное программное обеспечение и многофункциональную связь для Call-центров. Однако для компании, даже работающий без применения «особо навороченных» IT-систем и оборудования, Call-центр значительно повышает эффективность обработки запросов потенциальных клиентов в компанию. С другой стороны, активное продвижение услуг Call-центра на

рынке привлекает много потенциальных клиентов, которым, во первых, привычны звонки « в справочную», во-вторых тех, кто сначала предпочитает собрать и обработать максимум информации без посещения агентств.

Кризис «убивает» агентства недвижимости. Внедрение информационных технологий является одним из способов выживания для агентств. Поэтому внимание должно уделяться дальнейшему совершенствованию информационных сервисов как для существующих и потенциальных клиентов, так и для работы сотрудников.

Использованные источники:

1. Афанасьев С. В., Ярошенко В. Н. Эффективность информационного обеспечения управления. - М.: Экономика, 2015.
2. Образовательный портал «Экономика, социология, менеджмент» [Электронный ресурс]. - Режим доступа : <http://www.ecsocman.edu.ru>

*Мартынчук Н.И., к.э.н.
доцент ВАК
Страдаева С.С.
преподаватель*

*Кемеровский профессионально-технический техникум
Россия, г. Кемерово*

О НЕКОТОРЫХ ФАКТАХ СУЩЕСТВОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА В РОССИИ XVII ВЕКА НА ПРИМЕРЕ МОСКОВСКОГО ПЕЧАТНОГО ДВОРА

Аннотация. Статья раскрывает малоизвестные факты существования экономического анализа на предприятиях нашей страны в XVII веке.

Ключевые слова: экономический анализ, калькулирование анализ рынков сбыта, ценообразование, economic analysis, analysis of the calculation of the markets, pricing.

История начала XVII века преподносит сюрпризы. Так, в исследовании историков Поздеевой И.В., Пушковой В.П. и Дадыкина А.В. деятельности по печатанию книг Московского печатного двора за 1618-1652 гг. обнаруживаются интересные факты: «Себестоимость каждого экземпляра подсчитывалась путем сложения всех затрат: окладных и кормовых денег всех трудившихся на станах и их обслуживавших, стоимости всех купленных именно для этого издания и зафиксированных в расходных книгах припасов; денег, затраченных на оплату молебна и калачей, которыми всегда ознаменовывалось начало нового издания. Общую сумму затрат сначала делили на цифру тиража, определяя стоимость одного экземпляра. Затем подсчитывалась общая себестоимость книг, розданных даром в церкви по указам царя..., а также «безденежных» экземпляров..., отнесенных царю, его матери и патриарху. Сумма стоимости всех «безденежных книжных раздач» раскладывалась на все остальные экземпляры, предназначенные на продажу.» [1, 31-32].

Учитывая те факты, что, во-первых, отдельная книга с большим тиражом могла печататься более 1 года, проходя различные этапы производства, а, во-вторых, что одновременно издавалось несколько разных книг, то становится понятно, что на высоком уровне должен был организован не только учет производственных и непроизводственных затрат, но и аналитические вычислительные процедуры – **калькулирование**. Об этом свидетельствует следующее: *«Вторую группу документов о расходах Приказа книгопечатного дела составляют расходные тетради. Они содержат информацию о расходах на покупку материалов и оплату различных работ по дням в течение года, с сентября по август... В расходных тетрадях с исчерпывающей полнотой приводятся сведения о закупке всех необходимых материалов как собственно для выпуска печатной книги, так и для обеспечения бесперебойного функционирования станков и подсобных мастерских. Каждая статья посвящена тому или иному факту расходования денег. Если речь идет о покупке материалов, необходимых для Печатного двора, то статья об этом выглядит следующим образом:*

1) дата совершения сделки (почти всегда без указания года, что требует изучения, как правило, последовательности записей за определенный период);

2) место, где была совершена сделка;

3) имена участников сделки - продавец (продавцы), покупатель (целовальник);

4) объект сделки - т.е. что покупается;

5) цена;

6) для каких целей приобретен, кому отдан купленный материал или предмет (этот пункт есть не всегда).» [1, 57-58].

Исследования историков Поздеевой И.В., Пушковой В.П. и Дадыкина А.В. показывают, что в дальнейшем к 1639 году, процесс учета расходов только совершенствовался.

Помимо расходных книг, особый интерес представляют приходные книги. Прежде всего, обращает на себя внимание регистрация форм сбыта книг. Приведем пример сбыта книг через торговые ряды: *«Из 81 ряда 63 располагались в Китай-городе и получили для распространения 692 книги, причем распределение книг оказалось крайне неравномерно – на 7 рядов из 63 (11%) пришлось более половины книг (370 из 692, или 53,5%). Вот эти лидеры: два Овощных ряда и Сапожный – 78 книг, Сурожские ряды – 66, Свечной верхний и Рыбный – 63, Суконный – 62, Серебряный – 39, Скорняжный – 34 и Пушной – 28 книг. Думается, что начальство Печатного двора не случайно сделало акцент именно на эти торги.... Таким образом, при выборе контрагентов, типография ориентировала на высокий социальный и образовательный статус потенциальных покупателей. Любопытно, что двум шапочным женским рядам было передано вдвое*

больше книг, чем двум таким же мужским (24 и 12).» [1, 62]. Эти факты неопровержимо свидетельствуют об, говоря современным языком, **анализе рынков сбыта**. Существовали, как сегодня говорят, распродажи (англ. sales): «В течение 20-30-х гг. для реализации новой продукции широко применялась форма развоза книг как в центральные, так и многие отдаленные города. В приходных книгах немало документов о подготовке и результатах таких поездок... Характерно, что книги в ходе подобных акций так же реализовывались без всякой прибыли, «а почему в деле стали», т.е. по себестоимости, что сбивало цену на книги и несомненно обеспечивало поступление новых изданий в самые отдаленные местности...» [1, 63].

Отдельным моментом описан процесс **ценообразования**: «Степень наценки определяли самые разные причины: прежде всего потребность в данном типе книги и высота ее себестоимости. Как правило, новые типы изданий оценивались дороже книг, очень нужных, но уже не раз издававшихся. Примером такой политики ценообразования может стать история первого издания Канонника, вышедшего на Печатном дворе 14.04.1636 г. Первоначально указная цена была установлена в 1 рубль 16 алтын 4 деньги; 03.06.1636 г. она была снижена до 1 рубля 13 алтын 2 денег; 16 июня - до 1 рубля 9 алтын; 19 июня - до 1 рубля 6 алтын 4 денег, за сколько и был распродан тираж этой книги.

Судя по приходным книгам архива, самая большая наценка делалась на самые дешевые учебные книги, которые и после этого оставались достаточно дешевыми. В 1634-1637 гг. значительная наценка была сделана на Часовник "без киноварю" (т.е. в одну краску), 2300 экземпляров которого в 8° долю листа вышли 01.11.1636 г. Себестоимость одной книги - 3 алтына "полиести деньги", а "указная" цена - 5 алтын. Несколько более раннее издание Часовника (10.11.1635 г.) обошлось по 2 алтына 4 деньги за книгу (2300 экз.), а продавалось также по 5 алтын (87 %) наценки.

Большие, и без прибыли достаточно дорогие книги получали в эти годы гораздо меньшую наценку — от 40 до 7-8 %. Например, продажная цена Триоди постной (выхода 15.12.1635 г.) была на 40 % выше себестоимости (2 рубля, 25 алтын и 1 рубль 7 алтын); цена Минеи служебной на декабрь (01.04.1636 г.) - на 26 % выше себестоимости (1 рубль 20 алтын и 1 рубль 9 алтын), а наценка Требника (29.08.1636 г.) и Псалтыри следованной (04.10.1636 г.) - соответственно всего 8 % и 7 %» [1, 32-33].

Помимо учета себестоимости книжной продукции, тщательному учету подвергались продажи: «Книга записная обычно содержит следующую информацию о покупателях изданий Московского печатного двора: имя, социальный статус, место жительства, количество купленных книг.» [1, 66].

Примечательно, но сами исследователи Поздеева И.В., Пушкина В.П. и Дадыкин А.В. не являются специалистами ни по анализу, ни по

бухгалтерскому учету и, даже, аудиту, они историки. Но тем ценнее их исследовательский труд, который свидетельствует, что уже в начале XVII века, на основе учета затрат, существовала конкретные расчетные аналитические процедуры – калькулирование, ценообразование и анализ рынков сбыта, направленный на максимизацию продаж.

Использованные источники:

1. Поздеева И.В., Пушкин В.П., Дадыкин А.В. Московский печатный двор – факт и фактор русской культуры. 1618-1652 гг. – М., изд. объединения «Мосгорархив», 2001.

Матвеева Е.Е., д.э.н.

доцент, зав. каф. экономики

ФГБОУ ВПО «Смоленский государственный университет»

**ФИНАНСОВО-КРЕДИТНЫЙ МЕХАНИЗМ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ
БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ**

Аннотация: Наряду с другими элементами организационно-экономического механизма важнейшее значение составляет система кредитования агропродовольственного рынка. В статье предлагается ряд мероприятий по совершенствованию процесса кредитования для улучшения продовольственной безопасности страны.

Ключевые слова: продовольственная безопасность, финансово-кредитный механизм, импортозамещение, система кредитования, государственная поддержка, агропромышленный комплекс

В обеспечении страны продовольствием важное место принадлежит организационно-экономическому механизму, под которым прежде всего понимается совокупность экономических отношений субъектов агропродовольственного рынка. Его основными составными элементами являются используемые государством преимущественно экономические рычаги: бюджетное финансирование, ценообразование, налогообложение, кредитование. Все они должны способствовать развитию в первую очередь агропромышленного производства и насыщению агропродовольственного рынка отечественными продовольственными товарами.

Объем кредитов, выданных на проведение сезонных полевых работ, по состоянию на 1 апреля 2015 г. составил 35 071 тыс. руб., что меньше уровня 2014 г. на 7,5%. В том числе ОАО «Россельхозбанк» выдано 24 046 тыс. руб. (снижение на 15,0%), ОАО «Сбербанк России» – 11 025 тыс. руб. (снижение более, чем на 16,0%).

В свою очередь, регионам на проведение полевых работ Центрального федерального округа выдано 12 152 тыс. руб. кредитов (в т.ч. «Россельхозбанком» – 5 692 тыс. руб., Сбербанком – 6 459 тыс. руб.); регионам Приволжского федерального округа – 9 801 тыс. руб. (9 027 тыс. руб. и 774 тыс. руб. соответственно); регионам Южного

федерального округа – 4 388 тыс. руб. (3 160 тыс. руб. и 1 228 тыс. руб. соответственно), Уральскому и Сибирскому федеральным округам выдано более 3 млрд руб. кредитных средств каждому. Объем выданных в Северо-Кавказском ФО кредитов составил 1,7 млрд руб. В Северо-Западном и Дальневосточном округах объем кредитов, выданных на полевые работы, не превысил 1 млрд руб.

По данным ОАО «Россельхозбанк», процентная ставка по кредитам на проведение сезонных полевых работ была снижена до 22-23,5% годовых, ОАО «Сбербанк России» – до 18-21% годовых.

В настоящее время, катастрофически снижается сумма кредитования для средних и малых форм хозяйствования в сельском хозяйстве.

Если в 2009 г. малый бизнес в сельском хозяйстве получил около 5% субсидированных краткосрочных кредитов, то в 2012 г. только 1,7% . Похожая ситуация прослеживается в области инвестиционных кредитов, доля МФХ снизилась с 4,3% в 2009 г. до 2,4% в 2012-м. В дальнейшем, по итогам 2013 года валовый объем субсидируемых кредитов и займов МФХ упал еще на 32,3%. И это до введенных санкций, повышения ключевой ставки ЦБ и не смотря на те условия, что МФХ, представленные крестьянскими (фермерскими) хозяйствами и личными подсобными хозяйствами, имеют низкую кредиторскую задолженность.

Аграрная партия России и Ассоциация фермеров совместно предлагают ряд мероприятий по совершенствованию данного процесса:

1. Центральный Банк должен предоставлять коммерческим банкам финансовые средства под более низкий процент не через МСП Банк, а напрямую под гарантию Агентства кредитных гарантий, которое в свою очередь будет осуществлять гарантирование портфеля кредитов, выданных микро и малому бизнесу. В первую очередь, это касается сельского хозяйства, хотя может предлагаться и для других отраслей.

Данное мероприятие решает сразу 3 проблемы:

- коммерческие банки получают более связанные финансовые ресурсы на кредитование малого бизнеса;
- коммерческие банки будут более заинтересовано выдавать целевые кредиты, так как ссуды имеют гарантии Центрального Банка;
- процентная ставка для агробизнеса снижается (целевые дешевые деньги, убирается посредник, уменьшается риски из-за гарантий, отсюда снижается себестоимость выдаваемых займов)

2. Расширение инструментария Агентства кредитных гарантий и предоставление гарантии под портфель займов кредитных кооперативов, таких как инфраструктурных организаций, связывающих микробизнес и банковскую систему.

3. В программах, реализуемых министерством экономического развития по поддержке малого бизнеса и связанных с развитием институтов кредитования, предусмотреть развитие взаимного финансирования через

систему микрофинансовых организаций – кредитных кооперативов, которые предоставляют не кредиты, а займы.

В сельском хозяйстве микрофинансовые организации стоят на 3 месте по объемам кредитования малого АПК после Россельхозбанка и Сбербанка.

Развивая дополнительные финансовые инструменты для малого агробизнеса, о кредитных кооперативах забывать не следует, именно у них имеется возможность быстрого оперативного реагирования на потребность в кредитных ресурсах. Источником кредитования здесь могут быть средства населения. Однако важно, чтобы программа гарантирования вкладов распространялась и на эти структуры. Решив данную задачу, можно привлечь дополнительные ресурсы в сферу кредитования через систему СКПК.

4. Создание на федеральном уровне специализированных фондов поддержки кредитующих микропредприятий в сельском хозяйстве под 2-4 % годовых в целях снятия блокировки развития аграрной отрасли из-за сильной закредитованности АПК.

Государственная финансовая помощь сельскому хозяйству должна включать также поддержку систем кредитования сельскохозяйственных товаропроизводителей и страхования урожая сельскохозяйственных культур, отдельных отраслей сельскохозяйственного производства; приобретения сельскохозяйственными товаропроизводителями материально-технических ресурсов; социальной структуры в сельской местности. Так, сельскохозяйственным товаропроизводителям следует предоставить право на компенсацию за счет федерального бюджета двух третей произведенных ими затрат на уплату процентов по кредитам, полученным в российских кредитных организациях, а заключившим договоры страхования урожая сельскохозяйственных культур со страховыми организациями, имеющими лицензию на проведение страхования урожая, компенсировать часть затрат по договору страхования. Они должны иметь возможность получения субсидий из федерального бюджета для поддержки племенного животноводства, элитного семеноводства, льноводства и др. Субсидии на поддержку племенного животноводства предоставляются на содержание высокопродуктивного племенного маточного поголовья сельскохозяйственных животных. Субсидии на поддержку элитного семеноводства целесообразно выделять сельскохозяйственным товаропроизводителям в размере, обеспечивающем компенсацию 30% их затрат на приобретение элитных семян сельскохозяйственных культур.

В современных экономических условиях финансовое положение сельскохозяйственных товаропроизводителей хуже, чем в других отраслях. Сельское хозяйство не располагает внутренними источниками для погашения своих долгов, оно стало одним из основных источников образования цепи неплатежей в стране. Тяжелое экономическое положение сложилось в базовых отраслях сельского хозяйства и прежде всего в

зерновом производстве, с развитием которого в Российской Федерации традиционно связано решение продовольственной проблемы устойчивости сельского хозяйства было израсходовано 137 млрд. руб., или 72% всех средств, предусмотренных Государственной программой развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2017 годы. Именно низкая доходность сельскохозяйственных товаропроизводителей является сдерживающим фактором для наращивания производства дефицитных видов сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия.

Мигулина А.А.

студент

Сорокина Ю.В.

ассистент

Горностаева Ж.В., к.э.н.

профессор

Институт сферы обслуживания

и предпринимательства

(филиал) ДГТУ

Россия г. Шахты

ИНФОРМАЦИОННО-СЕРВИСНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ЖИЗНИ ОБЩЕСТВА

Аннотация В данной статье приводятся вопросы, связанные с информатизацией общества и информационно-коммуникативных сетей, особое внимание уделено выборочному наблюдению за использованием информационно-коммуникативных сетей.

Ключевые слова. Информационные технологии, информатизация, информационно-коммуникативных сетей, статистическое наблюдение.

Современное общество характеризуется широким внедрением информационных технологий во все сферы деятельности, как отдельного индивидуума, так и промышленного производства, финансовой деятельности и торговли, государственного управления, здравоохранения, одним словом - общества в целом.

В 50-70-е годы XX века стало очевидно, что человечество вступает в новую эпоху, дорогу к которой проложило бурное развитие техники и, в первую очередь, компьютеров, и ИТ в целом. Развитие компьютерных технологий позволило обществу подойти к глобальной проблеме информатизации, связанной с быстро возрастающими интеграционными процессами, проникающими во все сферы нашей деятельности: науку, культуру, образование, производство, управление и т. д.

Информатизация- направленный процесс системной интеграции компьютерных средств, информационных и коммуникационных технологий

с целью получения новых общесистемных свойств, позволяющих более эффективно организовать продуктивную деятельность человека, группы, социума.

С внедрением информационных технологий, наша жизнь, действительно, стала более комфортной. Те же самые телефоны, для более удобной коммуникации, социальные сети и т.д. Но ключевой проблемой является то, что люди, порой, не знают границ, человеку сложно остановиться, когда он поглощен чем-то. Когда он делает то, что ему нравится и в чем ему комфортно. Именно поэтому родители не разрешают детям много сидеть за компьютером, и заставляют их читать книги, ходить на выставки – все это для их благополучия, для их социального развития. А информационные технологии порой подталкивают людей к деградации. К сокращению их умственной деятельности, и это, безусловно, надо прекращать.

Для того, чтобы оценить развитие отрасли информационных технологий в России проводятся выборочные федеральные статистические наблюдения по вопросам использования информационно-коммуникационных сетей (ИКТ).

Выборочное обследование населения за использованием ИКТ проводится одновременно с выборочным обследованием населения по проблемам занятости путем опроса населения во всех субъектах Российской Федерации по тем же адресам домашних хозяйств и в те же сроки опроса, что и выборочное обследование населения по проблемам занятости.

Единицами наблюдения федерального статистического наблюдения за использованием ИКТ являются частные домашние хозяйства; единицами анализа - домашние хозяйства и лица в возрасте от 15 до 72 лет, члены этих домашних хозяйств. При проведении обследования в каждом домашнем хозяйстве учитываются лица, постоянно (обычно) проживающие по данному адресу.

Результаты выборочного статистического наблюдения ИКТ предназначены для получения информации об уровне распространения навыков использования современных информационных технологий населением, для проведения межрегиональных и межстрановых сопоставлений.

Рассматривая положительные стороны глобального использования ИКТ, можно увидеть, что в настоящее время нам стало гораздо проще находить необходимую нам информацию, следовательно, нам стало проще развивать себя в интеллектуальном плане. Развитие информационных технологий в России является одним из важных аспектов развития государства и общества. На сегодняшний день невозможно представить деятельность той или иной сферы без применения информационных технологий.

Использованные источники:

1. Алехина Е.С., Горностаева Ж.В. Применение клиентоориентированного подхода на предприятиях сервиса. //Экономика и предпринимательство. - Москва, 2015. - № 4-1.-421-426 с
2. Сервисная деятельность: учебное пособие для студентов бакалавриата по направлению 100100.62 – Сервис / сост.: И.В Кушнарева, В.Е. Жидков, Е.С. Алехина, Ж.В. Горностаева; Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал) ДГТУ.- М.; Ставрополь: МИРАКЛЬ; Ставролит, 2013.-176с.
3. Тенденции развития сферы услуг в мировой экономике [Электронный ресурс]. URL: <http://www.rusnauka.com/> (дата обращения 06.10.2015)

**Милючихина О. А., к.соц.н.
доцент
кафедра корпоративной экономики
Поволжский институт управления
им. П. А. Столыпина филиал РАНХиГС
Россия, г. Саратов**

РОЛЬ ИНСТИТУТОВ РАЗВИТИЯ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

Статья посвящена рассмотрению сущности институтов развития в современной России. В работе анализируются их место и функции в системе взаимодействия государства и общества, роль в обеспечении прогресса общества на основе инноваций. Также дается краткое описание деятельности отдельных институтов развития и определяется их вклад в совершенствование социально-экономической инфраструктуры инновационного общества.

Ключевые слова: институты развития, инновационное развитие, технопарк.

The article is devoted to review of development institutions in Russia, there functions and role in social innovative progress. It also describes the activity of some development institutions and determines theirs deposit to perfection of socio-economic infrastructure of innovative society.

Key words: development institutions, innovative development, science-park.

Задача перехода на инновационный путь развития является приоритетной для современного российского общества. Устойчивое развитие в настоящее время может быть обеспечено только в результате трансформации сырьевой модели экономики и превращения ее в экономику нового типа, основанную на высоких технологиях, широком развитии сервиса, появлении сети высококомобильных предприятий. При этом развитие инновационной инфраструктуры является достаточно неравномерным, что характерно не только для российской экономики, но и для других развивающихся моделей, на рынке существуют определенные провалы, инновационные процессы в которых идут замедленно и дискретно, что

приводит к низким показателям привлечения инвестиций.

Для преодоления таких провалов государство использует механизм создания так называемых институтов развития, которые можно рассматривать как инструмент социально-экономической политики государства, нацеленный на стимулирование инновационных процессов в отдельных сферах. Институты развития способствуют улучшению инновационной инфраструктуры, повышают готовность общества к восприятию инноваций, катализируют приток инвестиций в конкретный сектор экономики.

С точки зрения общественных отношений, появление институтов развития является примером эффективного государственно-частного партнерства, стимулирующего инновационное развитие. В современном обществе институты развития выполняют следующие функции:

- развитие экономической и социальной инфраструктуры, обеспечивающей эффективное социально-экономическое развитие;
- развитие инновационной сферы, формирование инновационных сообществ и институтов;
- содействие развитию внешнеэкономической деятельности;
- поддержка малого и среднего бизнеса;
- устранение региональных дисбалансов в развитии (поддержка проектов в сфере транспортной инфраструктуры, жилищно-коммунального хозяйства, энергосбережения).

В настоящее время в России институты развития функционируют на федеральном, региональном и местном уровнях. По данным Министерства экономического развития РФ, в настоящее время на федеральном уровне действуют следующие институты развития: Государственная корпорация «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)»; ОАО «Российская венчурная компания»; ОАО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию»; Государственная корпорация «Российская корпорация нанотехнологий»; Государственная корпорация «Фонд содействия реформированию ЖКХ»; ОАО «Российский сельскохозяйственный банк»; ОАО «Росагролизинг»; ОАО «Российский фонд информационно-коммуникационных технологий»; Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере. К наиболее крупным институтам развития можно отнести Внешэкономбанк, ГК «Роснано», ОАО «Российская венчурная компания», ГК «Фонд содействия реформированию ЖКХ». Они оказывают поддержку проектам через финансирование бизнес-проектов, оказание инфраструктурной поддержки, а также софинансирование НИОКР.

Важное место в социальной структуре институтов развития играет Инновационный центр и Фонд «Сколково», формирующийся в РФ с 2010 года. Сколково представляет собой современный научно-технологический инновационный комплекс по разработке и коммерциализации новых

технологий, первый в постсоветское время в России строящийся «с нуля» наукоград. В комплексе обеспечены особые экономические условия для компаний, работающих в 5 приоритетных кластерах:

Кластер телекоммуникаций и космических технологий (в настоящее время в этом кластере состоит 124 компаний),

Кластер биомедицинских технологий (263 компании),

Кластер энергоэффективных технологий (263),

Кластер информационных технологий (368),

Кластер ядерных технологий (300).

Эффективные проекты в данных сферах способствуют построению инновационной экономики в России, поскольку позволяют развивать стратегически важные отрасли, определяющие конкурентоспособность страны в мировой экономике.

Образовательно-информационную функцию в системе Сколково выполняет Открытый Университет Сколково, реализующий учебные программы по инновационной проблематике, а также способствующий установлению социальных связей и отношений между субъектами бизнеса и науки и устанавливающий социальные интеракции с регионами.

На региональном уровне действуют более 200 институтов развития, представленных в основном венчурными фондами, технопарками и бизнес-инкубаторами. Ключевыми направлениями деятельности их деятельности являются поддержка малого и среднего предпринимательства, стимулирование развития инноваций, ликвидация технологического отставания.

Венчурный фонд — инвестиционная компания, работающая исключительно с инновационными предприятиями и проектами. Венчурные фонды осуществляют инвестиции в ценные бумаги или предприятия с высокой или относительно высокой степенью риска в ожидании чрезвычайно высокой прибыли. Обычно такие вложения осуществляются в сфере новейших научных разработок, высоких технологий. Как правило, 70-80 % проектов не приносят отдачи, но прибыль от оставшихся 20-30 % окупает все убытки.

В качестве научно-технической базы для развития инноваций часто выступают технопарки. Технопарк — это организация, управляемая специалистами, главной целью которых является увеличение благосостояния местного сообщества посредством продвижения инновационной культуры, а также состоятельности инновационного бизнеса и научных организаций. Для достижения этих целей технопарк стимулирует и управляет потоками знаний и технологий между университетами, научно-исследовательскими институтами, компаниями и рынками. Он упрощает создание и рост инновационным компаниям с помощью инкубационных процессов и процессов вывода новых компаний из существующих.

Сегодня в России действует большое количество технопарков,

крупнейшими из них являются следующие:

- Нижегородская область — «ИТ-парк Анкудиновка»;
- Республика Мордовия — «Технопарк Мордовия»;
- Самарская область — «Жигулёвская долина»;
- Калужская область — «Технопарк Обнинск»;
- Пензенская область — «Технопарк высоких технологий»;
- Тюменская область — Западно-Сибирский инновационный центр;
- Кемеровская область — Кузбасский Технопарк;
- Новосибирская область — Центр технологического обеспечения инновационных разработок ;
- Республика Татарстан — «ТехнополисХимград» и ИТ-парк.

В Саратове поддержкой инновационных проектов занимается Бизнес-инкубатор. Это государственная организация поддержки начинающих предпринимателей, которая осуществляет поддержку субъектов малого предпринимательства на ранней стадии их деятельности путем предоставления в аренду нежилых помещений и оказания консультационных, бухгалтерских, юридических и прочих услуг. Стать резидентом бизнес-инкубатора возможно только на конкурсной основе. Основная цель Областного бизнес-инкубатора — формирование благоприятного предпринимательского климата для активизации процесса создания новых и развития действующих субъектов малого предпринимательства Саратовской области. Подобная структура действует на территории Саратовской области также в городе Балаково.

Важно, что именно создание технопарков и бизнес-инкубаторов даёт толчок к развитию инновационных проектов в регионе, поскольку предоставляет площади для работы, консалтинговые услуги и, как правило, прямую связь с ведущими инвесторами региона.

Региональные институты развития активно взаимодействуют с федеральными. С целью поддержки технопарков Министерством связи были подписаны соглашения о сотрудничестве и поддержке в реализации проектов компаний-резидентов с инновационным центром «Сколково» (в июле 2011 года) и с ОАО «РВК» (в октябре 2011 года). Кроме того, было создано Некоммерческое партнерство «Ассоциация технопарков в сфере высоких технологий».

В инфраструктуру технопарков по итогам 2011 года было вложено 7 млрд руб. федеральных средств, 8,5 млрд руб. региональных средств и 4 млрд руб. средств частных инвесторов. Эффективность создания технопарков как социально значимого проекта доказывает создание 9 000 рабочих мест. По данным, полученным от уполномоченных органов субъектов Российской Федерации, выручка компаний-резидентов технопарков с 2009 года превысила 39 млрд руб. (за 2011 год около 17 млрд руб.). Таким образом, возврат налогов в бюджеты всех уровней составил 5,6

млрд руб.

С 2015 года поддержка создания технопарков в сфере высоких технологий продолжена в форме субсидий бюджетам субъектов Российской Федерации на возмещение затрат на создание инфраструктуры технопарков в сфере высоких технологий. Источником средств субсидий будут служить федеральные налоги и таможенные платежи, уплачиваемые резидентами технопарков. Новая программа позволит стимулировать и активно создавать новые технопарки в субъектах Российской Федерации и развивать мощности уже имеющихся.

Следовательно, технопарки являются важным элементом механизма инновационного развития, позволяющим сформировать ту экономическую среду, которая обеспечивает устойчивое развитие научно-технологического и производственного предпринимательства.

Во-первых, технопарк – это особый вид свободной экономической зоны, на территории которой усиленно развивается разработка наукоемкой продукции, формируются новые кадры, технико-внедренческие зоны, с этой стороны технопарк отвечает требованиям соответствия основным процессам, происходящим в мировой экономике.

Во-вторых, наука дает стимул развитию бизнеса, главным образом малого, что позволяет говорить о технопарках, как о форме поддержки малого предпринимательства, развитие которого позволяет выйти на качественно новую ступень общественного воспроизводства.

В-третьих, именно в технопарках наука получает финансовые и прочие дополнительные возможности для ведения фундаментальных и прикладных изысканий, тем самым наука получает большую независимость от государства. В связи с этим технопарки являются привлекательной формой поддержки отечественной науки.

Таким образом, институты развития являются важным механизмом, решающим социальные и экономические задачи инновационного развития. Реализуя эффективное взаимодействие государства и бизнес-структур, институты развития обеспечивают общественный прогресс и совершенствование инновационной инфраструктуры в современном российском социуме.

*Миргазов Р.З.
магистрант*

*Самарский государственный экономический университет
Российская Федерация, г. Самара*

ПРАВОВОЙ СТАТУС АРБИТРАЖНОГО УПРАВЛЯЮЩЕГО

Правовой статус арбитражного управляющего занимает особое положение в деле о несостоятельности (банкротстве). В рамках своих полномочий, установленных Законом о банкротстве, арбитражный управляющий проводит работу по подготовке и проведению различных

организационных, имущественных, финансовых и правовых мероприятий в рамках процедур, применяемых в деле о банкротстве⁵⁸.

При выборе арбитражного управляющего необходимо выделить два положения:

- а) каковы требования к кандидату на этот пост;
- б) как строится процедура назначения.

В законодательстве о несостоятельности используются различные подходы к решению первого положения. Управляющий в банкротном процессе может выбираться из числа представителей различных профессиональных групп, например, предпринимательского сообщества, служащих какого-либо специализированного правительственного учреждения или из какой-либо частной коллегии квалифицированных специалистов (как правило, юристов, бухгалтеров).

Российский закон также предъявляет к кандидату в арбитражные управляющие определенные требования. В соответствии со ст. 20 Закона о несостоятельности арбитражным управляющим может быть гражданин, который:

- зарегистрирован в качестве индивидуального предпринимателя;
- имеет высшее образование;
- имеет стаж руководящей работы не менее чем два года в совокупности;
- сдал теоретический экзамен по программе подготовки арбитражных управляющих;
- прошел стажировку сроком не менее шести месяцев в качестве помощника арбитражного управляющего;
- не имеет судимости за преступления в сфере экономики, а также за преступления средней тяжести, тяжкие и особо тяжкие преступления;
- является членом одной из саморегулируемых организаций.

Конституционность последнего требования была поставлена под сомнение, но Конституционный Суд РФ высказался в пользу соответствия данной нормы Основному закону.

Что же касается процедуры назначения арбитражного управляющего, то здесь необходимо отметить следующее.

В соответствии со ст. 39, 42 и 45 Закона о несостоятельности суд на основании заявления кредитора, инициирующего дело о банкротстве, определяет саморегулируемую организацию, из числа членов которой будет избран арбитражный управляющий, и передает ей соответствующий запрос.

После получения запроса о представлении кандидатур управляющего саморегулируемая организация составляет список своих членов, изъявивших

⁵⁸ Ланг П.П. Арбитражный управляющий и правовые механизмы разрешения конфликтов в деле о банкротстве // Сборник научных трудов II Международной научно-практической конференции. Московский государственный университет технологий и управления имени К. Г. Разумовского (Филиал в р. п. Светлый Яр Волгоградской области). 2013. С. 3

согласие быть утвержденными судом в качестве арбитражного управляющего и в наибольшей степени удовлетворяющих требованиям к кандидатуре арбитражного управляющего, содержащимся в запросе. Должник и заявитель (представитель собрания кредиторов) вправе отвести по одной кандидатуре арбитражных управляющих, указанных в списке кандидатур. Оставшаяся кандидатура утверждается арбитражным судом.

Данный порядок в действующем законе изложен применительно к первой из вводимых процедур банкротства — наблюдению и соответственно касается назначения временного управляющего. Однако он является единым для всех разновидностей рассматриваемого участника дела о банкротстве.

Законодатель, используя известный прием нормотворческой техники, не прибегает к подробному изложению соответствующей процедуры применительно к назначению административного, внешнего и конкурсного управляющего, а допускает отсылочную норму, указывающую на необходимость применения ст. 45 Закона о несостоятельности (ст. 83, 96, 127). Отличие в данном случае только одно. Если при введении наблюдения саморегулируемая организация указывается кредитором — инициатором дела о банкротстве, то в последующих процедурах организацию выбирает уже собрание кредиторов (п. 1 ст. 73 Закона о несостоятельности).

Статья 2 Закона о несостоятельности определяет арбитражного управляющего как гражданина Российской Федерации, утверждаемого арбитражным судом для проведения процедур банкротства и осуществления иных установленных этим законом полномочий и являющегося членом одной из саморегулируемых организаций.

При этом, как разъяснил Конституционный Суд РФ, полномочия арбитражного управляющего в деле о банкротстве в значительной степени носят публично-правовой характер, что означает действие управляющего в интересах должника, кредиторов и общества в целом. Это, в свою очередь, позволяет определить его как фигуру, на первостепенной основе подчиняющуюся предписаниям публичного права, что, однако, не исключает наличия обязательственно-правовой природы в его деятельности.

Законодатель выделил следующие разновидности арбитражных управляющих:

- временный управляющий — арбитражный управляющий, утвержденный арбитражным судом для проведения наблюдения;
- административный управляющий — арбитражный управляющий, утвержденный арбитражным судом для проведения финансового оздоровления;
- внешний управляющий — арбитражный управляющий, утвержденный арбитражным судом для проведения внешнего управления;
- конкурсный управляющий — арбитражный управляющий, утвержденный арбитражным судом для проведения конкурсного производства.

Таким образом, Закон о несостоятельности предусматривает, что назначение для каждой из «основных» процедур банкротства отдельного арбитражного управляющего, функции и объем полномочий которого существенно различаются. Независимо от процедуры любой управляющий реализует ряд «универсальных», не зависящих от стадии конкурсного процесса задач.

Обязанности и функции управляющего в банкротном деле, которые реализуются независимо от типа введенной процедуры банкротства:

- взятие под свой контроль активов, образующих имущественную массу, и коммерческой документации должника;
- выполнение функций представителя имущественной массы;
- привлечение финансирования после открытия производства;
- осуществление прав в интересах имущественной массы в рамках возбужденных судебных, арбитражных или административных процедур;
- получение информации, касающейся должника, его активов, обязательств и ранее заключенных сделок (особенно сделок, заключенных в течение подозрительного периода);
- принятие мер для защиты и сохранения активов имущественной массы и коммерческого предприятия должника;
- регистрация прав имущественной массы (когда регистрация необходима для формализации прав имущественной массы в отношении добросовестных приобретателей), а также ряд др.

Конечно, ряд из перечисленных функций реализуется на определенных стадиях условно или опосредованно, но в целом закон ориентирует любого управляющего на следование таким задачам. Помимо этого, в зависимости от избранной процедуры банкротства арбитражный управляющий может выполнять более узкие, специфически направленные функции, в частности, при попытке восстановления бизнеса и платежеспособности должника — разработку плана санации (финансового оздоровления) предприятия, его последующее претворение в жизнь, а при ликвидации — реализацию активов имущественной массы.

Независимо от способа назначения управляющий в деле о несостоятельности играет центральную роль в обеспечении эффективного и действенного выполнения законодательства о несостоятельности, обладает определенными полномочиями в отношении должников и их активов, несет обязанность по защите активов и их стоимости, а также интересов кредиторов и работников, и обеспечивает эффективное и беспристрастное применение закона.

Поэтому крайне важно, чтобы управляющий в деле о несостоятельности имел соответствующую квалификацию и обладал знаниями, опытом и личными качествами, которые бы обеспечивали не только эффективное и действенное ведение производства, но также и доверие к режиму несостоятельности.

*Миркина О.Н., к.э.н.
доцент*

*ФГБОУ ВПО «Смоленский государственный университет»
Россия, г. Смоленск*

МЕТОДЫ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация. Предприятия промышленности в целях повышения эффективности организации своей деятельности сочетают методы финансового менеджмента и маркетинга. Опираясь на результаты финансового анализа потребителей, производители могут грамотно организовать каналы сбыта.

Ключевые слова: финансовый менеджмент, финансовый анализ, машиностроительное предприятие, промышленность, потребители.

В условиях рыночной экономики перед промышленными предприятиями встает вопрос повышения экономической эффективности деятельности. Предприятия как хозяйствующие субъекты самостоятельно определяют сферу своей деятельности, контрагентов, источники финансирования и направления использования средств. Одним из факторов, обеспечивающих эффективность деятельности, является рациональное управление финансами, использование инструментов и методов финансового менеджмента.

Финансовый менеджмент, являясь частью менеджмента предприятия, направлен на развитие управления активами фирмы и источниками их покрытия [2]. От успешности такого управления зависит финансовый результат деятельности предприятия.

Не менее важен в деятельности предприятия и рыночный менеджмент (маркетинг), ориентация на потребителя. Ведь именно потребитель обеспечивает производителю цель и возможность дальнейшего развития. Изучая потребителей настоящих и потенциальных, предприятие получает возможность выбрать наиболее выгодные для себя сегменты и способы организации работы с ними.

Сочетание методов финансового менеджмента и маркетинга должно позволить промышленному предприятию развиваться.

Целью деятельности промышленного предприятия является извлечение прибыли. Источником прибыли служит выручка от продажи продукции за вычетом расходов, понесенных при ее производстве и реализации. Однако в рыночных условиях перед многими отечественными предприятиями остро встает вопрос низкой платежеспособности потребителя. Если потребитель не в состоянии оплатить продукцию, предлагаемую предприятием, нарушается нормальное функционирование экономической системы. В этом случае или образуется задолженность потребителя, негативно сказывающаяся на финансовом результате и

финансовом состоянии производителя [1], или потребитель вынужден отказаться от покупки, что также невыгодно производителю. Решить проблему расширения сбыта в условиях низкой покупательной способности потребителей позволит их дифференциация, выделение однородных по критерию платежеспособности групп покупателей. Для этого могут быть использованы методы финансового менеджмента, в частности анализ финансовой отчетности потенциальных потребителей.

Финансовая отчетность является одним из наиболее доступных источников информации о состоянии и эффективности деятельности предприятия. Анализ отчетности потенциальных покупателей позволит производителю объединить их в группы и выработать специальную политику сбыта для каждого из сегментов. Для анализа отчетности могут быть использованы стандартные методы: чтения отчетности, вертикальный и горизонтальный анализ, трендовый и коэффициентный анализ. Опираясь на работы таких ученых, как Г.В. Савицкая [4], А.П. Зинченко [3] и др. разработана система показателей, используемая при анализе параметров рынка и характеристике потребления продукции, т.е. при сегментировании рынка. Показатели, предназначенные для изучения предприятием производителем, сгруппированы в два блока: показатели эффективности производства и показатели финансового состояния предприятия.

Показатели первой группы направлены на выявление степени эффективности использования предприятием факторов производства (рабочей силы, средств и предметов труда), абсолютной величины прибыли и величины рентабельности. К числу таких показателей относятся: уровень производительности живого труда, фондоотдача, фондоемкость, материалоемкость, прибыль от продаж и чистая прибыль, показатели рентабельности.

Показатели второй группы ориентированы на выявление степени платежеспособности покупателей и их финансовой устойчивости. Это такие коэффициенты как коэффициент текущей ликвидности, коэффициент срочной ликвидности, коэффициент обеспеченности собственными средствами и коэффициент автономии.

Список показателей может быть расширен в зависимости от потребностей производителя-продавца. В частности при принятии решения о заключении договора на долгосрочную перспективу может потребоваться более глубокий анализ финансового состояния партнера.

Полученные в результате анализа бухгалтерской отчетности потенциальных потребителей данные могут выступать как критериальные при выделении границ сегментов покупателей. Если значения соответствуют нормальным или средним по отрасли, то такое предприятие можно рассматривать как покупателя своей продукции. При этом можно предположить, что традиционная схема реализации продукции «продавец-покупатель» будет эффективна. Если полученные значения ниже

нормальных, то следует рассматривать другие подходы к организации сбыта продукции, например, через лизинговый механизм. Ведь рассрочка платежа за продукцию позволит удовлетворить спрос на нее, максимально полно охватить потенциальный рынок и гарантировано реализовать свою продукцию.

Таким образом, применение методов финансового менеджмента, в частности методов финансового анализа, позволит промышленным предприятиям более грамотно подходить к организации сбыта своей продукции. А значит, поможет повысить эффективность экономики страны.

Использованные источники:

1. Голдобин, Е. С. Управляем дебиторской задолженностью эффективно / Е.С. Голдобин // Справочник экономиста. – 2014. – №2. URL: http://www.profiz.ru/se/2_2014/upravlaem_dolgom/ (дата обращения: 18.05.2015).
2. Лисицына, Е.В. Образовательный курс финансового управляющего ч.1 / Е.В. Лисицына // Финансовый менеджмент. – 2005. – №1. URL: <http://www.finman.ru/articles/2005/1/3932.html> (дата обращения: 16.05.2015).
3. Зинченко, А.П. Сельскохозяйственные предприятия. Экономико-статистический анализ / А.П. Зинченко. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 160 с.
4. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г.В. Савицкая. – М.: Инфра-М, 2009. – 560 с.

*Мишушин В.В., к.пед.н.
доцент
кафедра торгового дела
Пермский институт (филиал)
РЭУ им. Г.В. Плеханова
Россия, г. Пермь*

РАЗВИТИЕ ИНТЕРЕСА СТУДЕНТОВ КАК СРЕДСТВО АКТИВИЗАЦИИ ИХ ПОЗНАВАТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АННОТАЦИЯ

Статья посвящена рассмотрению проблемы мотивации студентов высшей школы к познавательной деятельности и самообразованию, а также поиску путей ее активизации с помощью методов развития интереса.

Ключевые слова: структура научного знания, формирование интереса, метод познания предмета, закономерности индивидуального познания, собственная деятельность обучающихся.

Как известно, структура содержания учебных дисциплин базируется на "трех китах": логика и структура научного знания, логика и метод познания предмета и закономерности индивидуального познания. Если логика науки,

спроецированная в плоскость обучения, объективно обеспечивает возможность повышения качества усвоения знаний курсантами, то логика познания показывает, как естественным путем добиться нового знания. Закономерности познания свидетельствуют о том, что знания усваиваются только при условии собственной деятельности обучаемых.

В реализуемом процессе обучения явно наблюдаются две противоречивые тенденции; назовем их созидательной и разрушительной. С одной стороны, у одних обучаемых на тех или иных этапах обучения накапливаются знания, умения, навыки, опыт творческой деятельности. С другой стороны, у других идет накопление пробелов, недоработок, недостатков в знаниях, умениях, способности учиться. Как сделать первую из выделяемых в ходе обучения групп доминирующей? Известно, что отставание в обучении соотносится с неуспеваемостью и как часть с целым, и как момент процесса с результатом процесса. Неуспеваемость - это запущенное, укоренившееся, переплетенное в тугую узел отставание, которое зачастую является результатом снижения мотивации к обучению и познанию. Преодолеть ее гораздо сложнее, чем устранить отдельное отставание.

Данное противоречие заставляет предъявлять к управлению процессом усвоения знаний студентами повышенные требования. И здесь немаловажным фактором является формирование интереса студентов к изучаемому в вузе учебному материалу. Не секрет, что интерес человека - это один из важнейших мотивов не только в усвоении учебного материала, но и в познании природы. По мнению С.Л. Рубинштейна, мышление начинается с проблемы или вопроса, с удивления или недоумения, с противоречия. Человек же обычно интересуется тем, что ему уже в той или иной мере уже несколько известно. Для того чтобы он захотел узнать что-то новое, неизведанное, необходим интерес, который еще не возник. Есть ли выход из этого заколдованного круга? Помочь студенту найти его - задача преподавателя, и для решения ей необходимо знание возрастных особенностей и мыслительных способностей обучаемых.

В составе учебных групп можно встретить студентов, для которых характерны высокая активность мышления, стремление к интеллектуальному напряжению, высокий уровень обобщения, легкость выделения опорных смысловых моментов. Их девиз - максимум самостоятельности при минимуме внешней помощи. У них есть устойчивый интерес к содержанию и процессу умственной работы. Излишняя детализация, тренировки на однотипных заданиях у таких студентов могут вызвать даже отрицательную реакцию. Для других обучаемых характерны умственная пассивность, неустойчивость ума, формализм в усвоении знаний. Подобным студентам необходимо более развернутое объяснение с опорой на наглядность, решение задач с медленно повышающейся трудностью, многократное возвращение к ранее изученному. Здесь особое внимание

следует уделить формированию рациональных приемов умственной деятельности, умению учиться. Можно выделить и промежуточную группу обучаемых между отмеченными категориями.

Однако в любом случае в учебном процессе вуза то или иное конкретное знание часто оказывается вне прямых потребностей обучаемых. Не видя порой в выполняемых расчетах пользы для себя, студенты без интереса, чисто механически воспроизводят требования преподавателя. Как следствие при этом те или иные учебные вопросы и плохо усваиваются, и быстро забываются. Забываются крупницы в системе знаний, что ставит под сомнение саму возможность постановки вопроса о возможности формирования, явно выраженной системы знаний у обучаемых. Вместе с тем преподавателю ничто не мешает раскрывать перед студентами, стимулируя их интерес, и отдаленную пользу изучения вопросов учебной программы для них, может быть, даже несколько отрываясь от темы учебного занятия. И несомненно, при этом преподавателю важно постоянно помнить о том, что каждый из сидящих перед ним на занятиях, обучаясь в вузе, закладывает и фундамент своей личной, неповторимой судьбы.

Студентов следует заинтересовывать не столько конкретным предметом изучения, сколько процессом приобретения знаний, по возможности воссоздавая такие условия, когда учение становится удовольствием.

Увлеченность самим процессом получения знаний потенциально обусловлена неискоренимой для человека потребностью в самоутверждении и самореализации своей личности. Если на занятии студенты выполняют расчеты по заданному преподавателем образцу, то в этой рутинной работе нет места творчеству, она скучна и не вызывает интереса. Если же занятие удалось построить так, что студенты сами находят пути решения задач, то получаемые при этом знания о методах их решения становятся и более осознанными, и более прочными.

Согласно одной из гипотез каждый элементарный акт мышления есть акт узнавания, в результате которого мозг отвечает на вопросы: "Что это? На что оно похоже?" Проблеск нового знания блуждает в уме до тех пор, пока не найдет соответствующего блока знаний, который достроится новым элементом. В связи с этим особую значимость приобретает самостоятельная работа по уяснению учебного материала студентами накануне классных занятий.

Цель любого учебного занятия - включить студента посредством его собственной деятельности в процесс открытия знаний для себя. Для достижения этой цели необходимо не только наличие опорных знаний, но и чтобы эти знания были систематизированными, а не отрывочными. Если имеющиеся знания разрозненны и удерживаются в сознании обучаемых лишь только памятью, то вновь получаемую информацию можно только зазубрить. Для соотнесения же "старых" и "новых" знаний, для созидания

последних необходима совокупность отлаженных действий: умения выделять главное и устанавливать взаимосвязи между отдельными фрагментами знаний, умения критически оценивать те или иные моменты и проводить глубокие аналогии, делать выводы и формулировать новые определения и т.д. Прививая интерес к процессу обучения, преподаватель не вправе оставить выделенные вопросы без внимания. Только при выполнении приведенных выше условий он может из информатора превратиться в организатора созидающей познавательной деятельности обучаемых.

Доводя достигнутое в изучаемой области, преподаватель вправе заглянуть и за границы достигнутого, где, как известно, открывается бездна тайн и загадок. И здесь уже от нашего умения заинтересовать зависит, сможем ли мы побудить обучаемых пойти к разгадке неизведанного. Загадок хватит на всех! Неизвестным же для студентов является многое. И нет ничего предосудительного в том, что студент самостоятельно откроет для себя и уже известное ранее. Главное в том, что он почувствует свой личный успех, поверит в свои силы, А это уже похоже на заявку на последующее научное творчество.

Чрезмерное упрощение учебного материала, как известно, нейтрализует интерес, чрезмерное усложнение делает его малодоступным. Преподаватель - творец духовности своих учеников. Эмоции педагогов пробуждают разум обучаемых, а безразличие парализует их волю. Студентам необходимо постоянно внушать, что они смогут достичь недостигнутого, что у них хватит и сил, и природного ума, и способностей. Интеллект - категория среди студентов престижная. Если преподаватель замечает наметившиеся успехи обучаемых, пусть и незначительные на первых порах, и не только оценкой, но и жестом, интонацией, словом отражает их, то такая поддержка не может не стимулировать интерес к умственному труду. Рисуя же на занятиях яркими и выразительными словами суть вещей и физических явлений, преподаватель просто обязан предоставить обучаемым возможность самостоятельного их постижения по доступным учебным пособиям.

Автор излагает приведенный выше мысли не с высоты достигнутого им педагогического успеха - его нет, как нет сегодня и легкой жизни у преподавателей. Просто хотелось бы верить, что из доброго и вечного, которое мы пытаемся сеять, когда-то произрастут полезные плоды.

Использованные источники:

1. Кузнецова Л.М. От познавательного интереса к созиданию знаний. Педагогика. 1993. № 4, С.35-39.
2. Петлин В.С. Предупреждение неуспеваемости учащихся // Педагогика и психология. 1989. № 1.
3. Познавательные процессы и способности в обучении / В.Д. Шадриков. Н.П. Анисимова, Е.Н. Корнеева и др. /Под ред. В.Д. Шадрикова. М.: Просвещение, 1990.

*Мишушин В.В., к.пед.н.
доцент
кафедра торгового дела
Пермский институт (филиал)
РЭУ им. Г.В. Плеханова
Россия, г. Пермь*

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ИНТЕРНЕТ-ТОРГОВЛИ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена рассмотрению проблемы формирования и развития перспективных форм и методов рекламы, продвижения и торговли товарами и услугами на внешнем и внутреннем потребительском рынке, в частности с использованием Интернета.

Ключевые слова: Интернет-торговля России, положение на мировом рынке, виртуальный мир, объем продаж по регионам, интернет-магазин, доля в мировом обороте.

Формирование глобальных сетей связи, в первую очередь – Интернет, способствовало свершению революции в сфере организации и ведения экономической деятельности. Изменения затронули внешние отношения между компаниями, их клиентами и партнерами, а также внутреннюю структуру этих компаний. Появились как новые бизнес-направления, так и кардинально усовершенствовались существующие.

На сегодняшний день «электронная коммерция — это динамично развивающаяся отрасль во всем мире, которая обязана своему появлению глобальной сети Интернет. На быстроразвивающихся рынках, например, рынках стран БРИКС, перед компаниями в сфере розничной торговли открываются совершенно новые рынки» [1].

Рассматривая российский рынок Интернет-торговли, необходимо отметить, что он не так развит, как в странах Европы или Северной Америки. Важно заметить, что толчком развития электронной торговли в России послужил финансовый кризис 2008 года. Он задел все секторы экономики, каждого предпринимателя в частности, большинство из которых оказалось не в состоянии дальше, на фоне существенного спада спроса потребителей на большое число видов продукции, оплачивать дорогостоящую аренду торговых залов. Многие предприниматели обратили свое внимание на виртуальный мир, и оказалось, что реализовывать разнообразную продукцию в Интернете более выгодно.

Российские потребители давно оценили удобство и выгоду совершения покупок онлайн. К основным преимуществам, выделяемыми покупателями, относятся круглосуточная доступность, широкий ассортимент товаров, возможность ознакомиться с техническими характеристиками и

воспользоваться системой сопоставления цен. Также, для потребителей важно то, что они могут приобрести товар, не представленный в их регионе.

Для того, чтобы получить более полный образ российского рынка, необходимо дать оценку его основным показателям. В марте 2014 года на конференции The Moscow Times были представлены итоги электронной торговли в России. Так, число онлайн-покупателей составило 30 миллионов человек – это 50% от общего количества пользователей интернета. При этом прирост покупателей равен 13% или 4 миллиона человек.

На конец 2014 года количество интернет-магазинов России составило более 30 000. При этом объем продаж в них в совокупности составил 17 миллиардов долларов. Доли основных товаров, продаваемых в интернет-магазинах России, представлены на диаграмме ниже (Рис. 1).

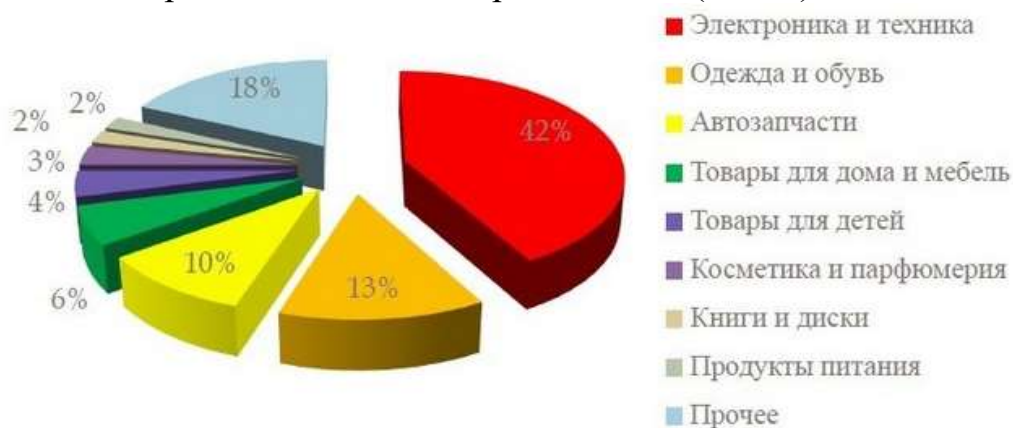


Рис. 1. Доли товаров, продаваемых в интернет-магазинах России

Проследив развитие Интернет-торговли в России, необходимо оценить ее положение на мировом рынке. Для начала можно рассмотреть структуру мировой Интернет-торговли по регионам (Рис. 2).

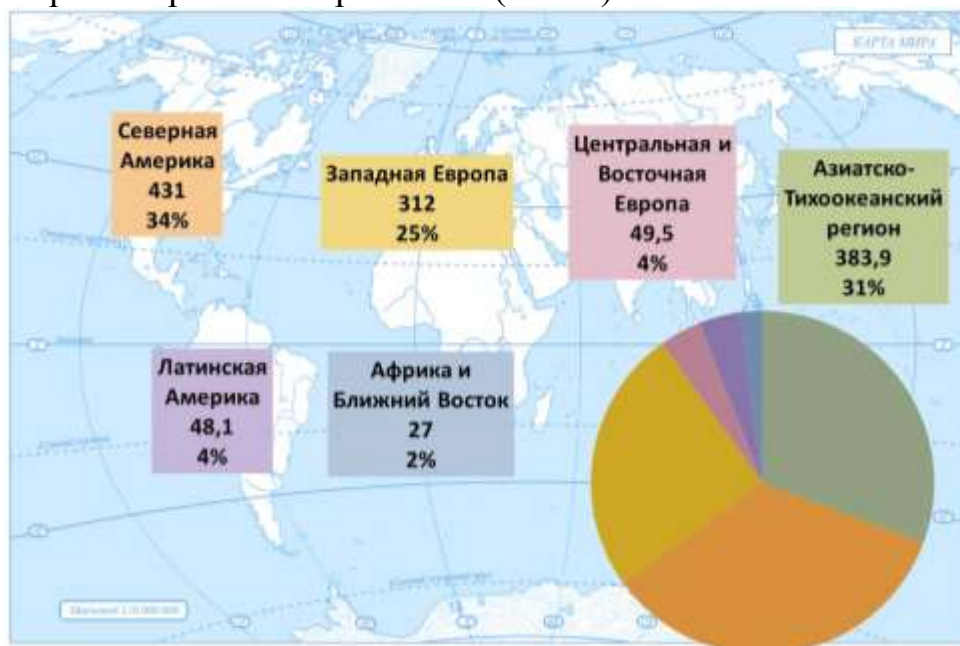


Рис. 2. Региональная структура мировой Интернет-торговли в 2014 году (млрд. долл.)

Первое место по объемам продаж и, соответственно, по доли в мировом обороте Интернет-торговли занимает Северная Америка, к которой относятся США и Канада. По итогам прошлого года объем продаж данного региона составил 431 млрд. долларов (34%). Второе место в данной структуре занимает Азиатско-Тихоокеанский регион – 383,9 млрд. долл. (31%), т.е. Китай, Индонезия, Южная Корея и др. Третье место – Западная Европа, включающая Германию, Австрию, Францию, Италию и др.

Россия же относится к региону Центральная и Восточная Европа, который располагается на четвертом месте мирового рынка Интернет-торговли. Здесь объемы рынка составляют 49,5 млрд. долл. или 4%. Далее расположился регион Латинская Америка, где оборот составил 48,1 млрд. долл. И на последнем месте – Африка и ближний восток (27 млрд. долл. или 2%). Кроме того, что существуют данные показатели на сегодняшний день, многие эксперты предполагают дальнейшие траектории развития данных регионов в сфере Интернет-торговли до 2017 года (Рис. 3).

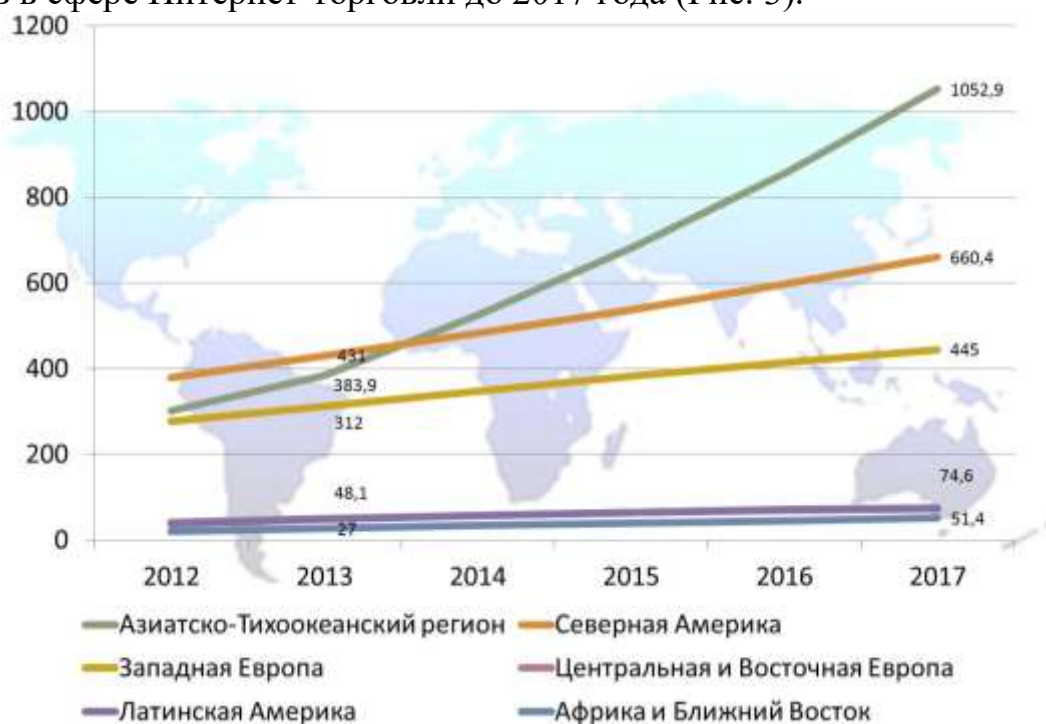


Рис. 3. Динамика оборота Интернет-торговли в регионах мира (млрд. долл.)

Высокий рост в обороте ожидается для Азиатско-Тихоокеанского региона и, сейчас данная тенденция прослеживается. На сегодняшний день огромное количество продавцов именно из этого региона расположилось на таких мировых Интернет-площадках, как ebay, taobao, aliexpress и др. К 2017 году оборот данного региона составит 1052,9 млрд. долл. При этом, для стран Азии характерна особенность: в этом регионе доля интернет-покупателей составляет 46% от их общего числа в мире, в то время как число зарегистрированных пользователей всего 16,9% населения региона. Ожидаемая информатизация региона в дальнейшем также будет способствовать росту темпов развития мировой торговли.

Умеренный рост ожидается для регионов Северной Америки и Западной Европы. Их показатели оборота составят 660,4 и 445 млрд. долл. соответственно. Несущественное увеличение к 2017 году показателя объема продаж будет в оставшихся регионах: Центральная и Восточная Европа – 75,1 млрд. долл., Латинская Америка – 74,6 млрд. долл., Африка и Ближний Восток – 51,4 млрд. долл.

Касательно структуры по странам, по объемам торговли сейчас лидируют США и Китай. По прогнозам экспертов после 2016 года вперед также выйдут Аргентина, Мексика, Бразилия, Италия. При этом темпы роста Интернет-торговли Китая по-прежнему останутся самыми высокими (Табл.1).

Таблица 1.

Темпы роста оборота Интернет-торговли по странам на 2012-2017 гг.

	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Китай	93.7%	78.5%	63.8%	43.3%	34.4%	29.4%
Индонезия	85.0%	71.3%	45.1%	37.2%	26.0%	22.0%
Индия	35.9%	34.9%	31.5%	30.3%	24.5%	20.0%
Аргентина	31.1%	6.3%	24.0%	18.0%	12.0%	10.0%
Мексика	55.8%	41.9%	20.0%	14.5%	10.0%	5.0%
Бразилия	21.8%	16.5%	19.1%	8.5%	6.9%	6.0%
Россия	34.4%	19.4%	17.1%	10.8%	6.9%	5.2%
Италия	17.0%	16.8%	15.3%	13.5%	12.0%	10.6%
Великобритания	14.5%	16.3%	14.2%	12.2%	9.2%	8.2%
Канада	15.0%	14.2%	14.0%	13.5%	12.5%	11.5%
Испания	10.0%	10.0%	13.8%	11.9%	10.0%	8.0%
Швеция	18.4%	16.2%	13.3%	10.3%	9.0%	8.4%
США	14.2%	13.4%	11.8%	11.4%	10.9%	10.4%
Норвегия	14.9%	12.7%	11.0%	10.8%	8.1%	7.2%
Дания	14.3%	12.4%	10.6%	8.9%	6.5%	5.9%
Франция	32.3%	10.3%	10.0%	9.8%	7.6%	7.1%
Нидерланды	12.7%	11.4%	9.4%	8.4%	6.3%	5.3%
Южная Корея	12.7%	9.6%	7.4%	4.8%	4.3%	3.6%
Германия	25.6%	5.7%	7.4%	6.9%	6.5%	6.1%
Япония	12.3%	-10.2%	7.1%	6.7%	5.6%	5.0%
Австралия	10.5%	6.0%	5.7%	5.1%	5.0%	4.2%
Финляндия	4.3%	4.4%	3.7%	3.2%	2.7%	2.5%
Весь мир	22.3%	18.3%	20.2%	17.7%	15.9%	14.8%

Что касается России, то существуют ряд причин и их последствий, препятствующих более успешному развитию российского рынка Интернет-торговли. Так, например, из 30 000 компаний, работающих на российском рынке электронной торговли, более 80% не платят НДС и социальные взносы. О потерях государства в этом случае АКИТ говорит следующее: «в 2013 году государство недополучило 15-20 млрд. рублей от незаконного ввоза товаров (при прогнозируемом объеме рынка трансграничной торговли в 130 млрд рублей) и еще 8-10 млрд рублей — вследствие уклонения от уплаты НДС» [8].

Государство же в свою очередь пытается решить эту проблему и в конце 2013 года Министерством финансов было выдвинуто новое предложение о внесении поправок в закон о таможенных сборах на онлайн-покупки. До настоящего момента был установлен лимит на ввоз товаров в Россию в размере 1000 евро, сейчас же данный порог сокращается до 150 евро. Однако последствия данной поправки имеют неоднозначный характер. С одной стороны, введение пошлины поможет наполнить госбюджет. С другой стороны, снижение порога пошлины приведет к увеличению мошеннических операций, к которым будут прибегать владельцы иностранных интернет-магазинов.

Таким образом, Интернет-торговля с большим успехом развивается в Азиатских странах и, наблюдается умеренный темп роста в странах Америки и Европы. Что касается России, то здесь рынок Интернет-торговли развивается очень медленно, на его пути имеются проблемы, которые нуждаются в устранении со стороны государства и законодательства.

Использованные источники:

1. Калинина А.Э. Интернет-бизнес и электронная коммерция: Учебное пособие. – Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2004г. – 148 с.
2. Соловьев Д., Писарев А. Интернет-магазин без правил: Изд-во Питер, 2014г. – 176 с.
3. Бизнес в интернете. [электронный ресурс]. – режим доступа: www.bizhit.ru
4. Интернет-торговля в России. [электронный ресурс]. – режим доступа: www.marketing.spb.ru
5. Новые возможности: продвижение в регионы [электронный ресурс]. – режим доступа: www.btlregion.ru
6. Рынок Интернет-торговли [электронный ресурс]. – режим доступа: www.rg.ru
7. Статистика Интернет-торговли в странах мира [электронный ресурс]. – режим доступа: www.planetasmi.ru
8. Что ждет рынок электронной коммерции в России [электронный ресурс]. – режим доступа: www.forbes.ru

*Моисеенко А.В.
студент 2 курса
КФУ*

*Институт управления, экономики и финансов
Россия, г. Казань*

ИССЛЕДОВАНИЕ НЕФТЕДОБЫВАЮЩЕЙ ОТРАСЛИ РФ И РТ И ГРАНИЦЫ РЫНКА

Нефтедобывающая промышленность является важной сырьевой отраслью, играющей большую роль в экономике страны. Она оказывает сильное влияние на состояние и стабильность национальной экономики. В данной работе рассмотрен нефтедобывающий комплекс страны,

экономические отношения на региональном рынке нефтедобычи Республики Татарстан и перспективы развития данной отрасли.

Ключевые слова: нефть, добыча, отрасль, стабильность, снижение, разведка, производство, сегмент, баррель

Рублевая цена на нефть, достигшая очередного локального минимума в январе 2015 года, снизилась на 15% по сравнению с августом 2014 года, в то время как чистый доход ВИНК в российском сегменте разведки и добычи в национальной валюте уменьшился, по оценкам, всего на 4%.

С 2005 по 2014 год в Татарстане в результате реализации крупных инвестиционных проектов доля продукции нефтеперерабатывающей и нефтехимической промышленности в структуре промышленного производства выросла с 20,8 до 37,1 процента на фоне сокращения вклада нефтяной промышленности с 39,4 до 22,4 процента.

После почти четырех лет относительной стабильности прошлый год ознаменовался новыми вызовами как для российского нефтяного сектора, так и для страны в целом, бюджет которой, как известно, в настоящее время примерно на 50% формируется за счет поступлений от нефтегазового сектора.

Следует отметить, что обвальное снижение цен на нефть, которые во второй половине 2014 года сократились примерно на 50%, было частично нивелировано девальвацией российской валюты.

Так, рублевая цена на нефть, достигшая очередного локального минимума в январе 2015 года, снизилась на 15% по сравнению с августом 2014 года, в то время как чистый доход ВИНК в российском сегменте разведки и добычи в национальной валюте уменьшился, по оценкам, всего на 4%.

Данный феномен объясняется особенностью российской налоговой системы и структурой затрат, которые в большей степени являются рублевыми. Однако даже такое снижение в условиях продолжающегося ухудшения горно-геологических условий разработки месторождений и необходимости масштабных инвестиций в новые сложные проекты создает дополнительные сложности для компаний, особенно в условиях, если фактическая инфляция (PPI) окажется выше текущих таргетов.

Введение секторальных санкций со стороны Евросоюза, Норвегии и США в отношении ряда российских компаний и отраслевых проектов в отдельных случаях потребует пересмотра основных финансово-экономических параметров бизнес-плана.

Как известно, действующие санкции затрагивают два основных направления — финансовое и технологическое.

Первое предполагает запрет на предоставление финансирования или

услуг по организации финансирования ряду российских компаний со стороны лиц в юрисдикции США на срок более 90 дней, в то время как Регламент Совета ЕС ограничил предоставление нового финансирования на срок более 30 дней.

Второе подразумевает запрет на поставку номенклатуры оборудования, а также на предоставление услуг, необходимых для ведения разведки и добычи на глубоководье, в Арктике и на «сланцевых проектах», целью которых может быть добыча нефти. При этом формулировки Минфина США оговаривают поименный список компаний, в отношении которых действуют ограничения, а запрет ЕС затрагивает непосредственно сами проекты.

Однако в условиях относительно невысокого уровня долговой нагрузки нефтяного сектора России по сравнению с другими отраслями экономики страны, а также ограниченного влияния технологических санкций на действующие проекты, российская нефтяная отрасль в прошлом году продолжила устанавливать операционные рекорды.

Так, в 2014 году добыча нефти (включая конденсат) в России увеличилась на 3,5 млн тонн (+0,5%) год к году, до 526 млн тонн (или 10,56 млн барр в сутки), обновив исторический максимум 2013 года. При этом с начала 2000-х годов производство увеличилось более чем на 60%, а после кризиса 2008–2009 годов — на 6%. Одним из основных драйверов прошлогоднего роста добычи стал запуск совместным предприятием «Башнефти» и ЛУКОЙЛа месторождений им. Требса и Титова (в результате компания добилась 7%-ных темпов прироста по итогам года). Помимо этого, отметим увеличение добычи на 3,8% год к году у компании «Газпром нефть» за счет активов в Западной Сибири и Оренбурге, а также у независимых производителей и операторов СРП.

Региональная структура добычи по-прежнему продолжила претерпевать определенные изменения. В частности, на фоне старения западносибирских активов доля этого региона в общероссийской добыче продолжает с каждым годом сокращаться (60% в прошлом году против 68% в 2008-м). Доля Восточной Сибири и Дальнего Востока, наоборот, продолжает расти (эффект запуска ВСТО и режима специальных налоговых условий для отдельных проектов).

По оценкам, в ближайшие годы эта тенденция сохранится и к 2025 году доля Восточной Сибири и Дальнего Востока в общероссийской добыче может превысить 20%.

Однако ожидаемый рост добычи в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке не способен в полной мере компенсировать снижение добычи на браунфилдах за счет процесса естественного старения месторождений. В результате к 2025 году общероссийская добыча, по оценкам, может сократиться примерно на 3% по сравнению с 2014 годом.

При этом, если темпы естественного падения добычи на таких

объектах будут превышать 2% в год, то итоговые результаты могут оказаться еще более низкими. В таких условиях вопросы, связанные с поддержанием добычи на действующих проектах, приобретают первоочередную важность, и одним из важных путей его реализации является применение МУН. В частности, мировой опыт свидетельствует о возможности увеличения нефтеотдачи за счет применения газовых методов на 5–10%, физико-химических — на 3–8%, и тепловых — на 15–20%.

Но пока масштабы применения третичных МУН в России остаются незначительными в объеме общей добычи (для сравнения: в США — около 13% от суммарного производства). Сдерживающим фактором для инвестиций в применение инновационных МУН выступает налоговая составляющая, не учитывающая объективно обусловленного роста издержек добычи по мере уменьшения дебитов скважин, роста обводненности их продукции, а значит, и резкого сокращения доли ренты в цене. В 2014 году средневзвешенные оценочные затраты на добычу составили около \$4,8/барр, что на 14% больше значений 2008 года, но на 7% меньше показателя 2013 года из-за девальвации рубля.

И если сравнивать затраты на добычу в рублях, то рост составил 3% год к году и 40% к 2008 году. При этом реализуемая система адресного налогового льготирования в нефтяном секторе (даже несмотря на большое количество дифференцируемых параметров) не способна обеспечить необходимые стимулы для широкомасштабного применения МУН в России.

В частности, предусмотренные адресные льготы затрагивают лишь ограниченное количество действующих браунфилдов Западной Сибири, которые, как отмечалось, обеспечивают около 60% общероссийской добычи.

С 1 января 2015 года стартовал налоговый маневр, который, как предполагалось, принесет добывающему сегменту дополнительный доход за счет опережающего снижения ставок экспортной пошлины над ростом НДС. Однако в процессе имплементации маневра не обошлось без накладок. Главная сложность заключается в том, что параметры налогового маневра прорабатывались в условиях стабильных цен на сырье и на тот момент рыночный консенсус не предполагал кардинального снижения нефтяных котировок. В результате отсутствие сценарного подхода при подборе параметров налогового маневра привело к тому, что в 2015 году экономика добывающего сегмента в долларовом эквиваленте вместо ожидаемого роста на \$0,8/барр (при цене на нефть \$100/барр) может снизиться примерно на \$0,3/барр (при ценах на нефть в \$60/барр) за счет изменения НДС и пошлины. В последующие годы этот разрыв будет увеличиваться: точка нулевого эффекта для добывающего сегмента, по нашим оценкам, в 2015 году достигается при цене на нефть на уровне \$72/барр, в 2016-м — \$70/барр, в 2017-м — \$55/барр.

При этом вопрос о необходимости тем или иным образом учитывать влияние произошедшей девальвации на экономику проектов (а значит, и на

подбор оптимального уровня ставок НДС) является дискуссионным.

Топливо-энергетический комплекс Республики Татарстан включает в себя нефтедобычу и нефтепереработку, энергетику и систему газоснабжения. Входящие в состав топливо-энергетического комплекса республики отрасли взаимосвязаны в рамках цепочки потребляемого сырья и энергоресурсов. Топливо-энергетический комплекс республики является основой ее экономики. По итогам 2014 года предприятиями комплекса выпущено 50 процентов объема промышленного производства, обеспечено 75 процентов прибыли региона. Доля топливо-энергетического комплекса в валовой добавленной стоимости составила 47,5 процента. Основой нефтегазового комплекса является нефтедобыча. Нефть добывается на территории 22 муниципальных районов Республики Татарстан.

За период 2006 – 2014 годов при суммарном объеме нефтедобычи в Республике Татарстан 292,8 млн. тонн прирост запасов промышленных категорий составил 327,4 млн. тонн.

С 2005 по 2014 год в Татарстане в результате реализации крупных инвестиционных проектов доля продукции нефтеперерабатывающей и нефтехимической промышленности в структуре промышленного производства выросла с 20,8 до 37,1 процента на фоне сокращения вклада нефтяной промышленности с 39,4 до 22,4 процента. Ежегодно на территории республики добывается около 33 млн. тонн нефти. Нефтедобывающая отрасль Татарстана представлена предприятиями ОАО «Татнефть», на долю которого приходится порядка 80 процентов добываемой нефти, и 33 МНК.

По объемам годовой добычи в 2014 году ОАО «Татнефть» занимает шестое место в Российской Федерации среди нефтяных компаний. В 2014 году в Республике Татарстан добыто 33,1 млн. тонн нефти и около 960 млн. куб.метров попутного нефтяного газа, в том числе 26,2 млн. тонн нефти и 884,9 млн. куб.метров попутного газа – в ОАО «Татнефть».

Перспективный объем добычи нефти по экспертным данным Академии наук Республики Татарстан в целом по республике, по ОАО «Татнефть» и МНК представлен на рисунке.



С 2006 по 2014 год в Республике Татарстан значительно сократилась доля экспорта нефти в объеме нефтедобычи – с 62,0 до 39,5 процента. Объем первичной переработки нефти на НПЗ ОАО «ТАИФ-НК», Комплексе «ТАНЕКО» вырос с 6,8 млн.тонн в 2005 году до 17,1 млн. тонн в 2014 году

Динамика добычи и переработки нефти в Республике Татарстан

Наименование показателя	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
1. Добыча нефти, млн. тонн	30,7	31,3	31,9	32,3	32,5	32,4	32,5	32,7	32,9	33,1
2. Переработка нефти, млн. тонн	6,8	7,7	7,8	7,9	7,56	8,35	10,65	15,6	16,1	17,1
3. Экспорт нефти, млн. тонн	19,1	18,2	18,9	18,5	18,5	20,4	18,7	13,8	13,0	10,8

Основные цели развития нефтеперерабатывающей промышленности Татарстана на перспективу до 2030 года заключаются в следующем:

достижение лучших технологических показателей, в том числе по глубине переработки нефти, отбору светлых нефтепродуктов;

обеспечение соответствия товарной продукции требованиям современных мировых и законодательно установленных российских стандартов качества и технических регламентов;

минимизация либо полное исключение производства нефтепродуктов-полуфабрикатов, темных нефтепродуктов;

обеспечение эффективной переработки тяжелой высокосернистой карбоновой нефти, распространенной в татарстанских месторождениях, с перспективой увеличения мощности по сырью до 22 – 23 млн. тонн в год как общегосударственной стратегической задачи по снижению содержания высокосернистой нефти в общем экспортном потоке российской нефти;

обеспечение минимальной зависимости от поставок вспомогательного сырья, необходимого для производства товарных высококачественных нефтепродуктов, а также заключение долгосрочных договорных отношений на поставку необходимого сырья, ввозимого из-за пределов республики;

ориентация на энерго- и ресурсосбережение предприятий отрасли.

Основной целью развития отрасли на перспективу до 2030 года является стабильное функционирование и дальнейшее формирование в Республике Татарстан технологически и экологически прогрессивной, конкурентоспособной нефтеперерабатывающей промышленности, ориентированной на обеспечение высокой глубины переработки нефти и природных битумов, выпуск сырья для химической и нефтехимической промышленности региона, производство нефтепродуктов, имеющих потенциал сбыта на российском и мировом рынках с учетом перспективных требований к их качеству.

Задачи, которые необходимо решить для достижения данной цели:

строительство опережающими темпами современных, основанных на использовании прогрессивных технологий мирового уровня, нефтеперерабатывающих производств, ориентированных на максимально глубокую переработку нефти (преимущественно высокосернистой, высоковязкой), природных битумов;

участие в создании отечественных передовых технологий по переработке «нетрадиционной» нефти с обеспечением в дальнейшем технологического лидерства в этой области (с созданием в регионе соответствующих инновационных, инжиниринговых организаций, производителей оборудования и сопутствующей химической продукции (катализаторов и проч.));

ориентация новых производств на достижение мировых стандартов качества нефтепродуктов;

обеспечение балансировки перспективных сырьевых потребностей региональной нефтехимии с планами развития нефтепереработки;

встраивание отрасли в региональные и межрегиональные территориально-отраслевые кластеры, ориентированные на комплексную переработку природного сырья с выпуском конечной импортозамещающей и экспортоспособной продукции;

рациональное размещение новых производств, обеспечивающее сокращение транспортных и прочих инфраструктурных затрат с одновременной ориентацией на использование только тех технологий, которые обеспечат минимизацию экологического ущерба в местах базирования объектов нефтепереработки;

формирование и поддержка региональных форм территориальной организации бизнеса и инновационной деятельности – технопарков, бизнес-инкубаторов, образовательных кластеров и др., являющихся поставщиками новых технологий и кадров для отрасли; участие в создании альтернативных технологий топлива в целях диверсификации деятельности, минимизации рисков в случае перехода мирового сообщества после 2030 года на альтернативные топливные технологии, а также в интересах синергетического воздействия на другие сферы региональной экономики

(которое, например, дает организация производства биоэтанола).

Использованные источники:

1. Постановление Комитета Государственного Совета Республики Татарстан по экономике, инвестициям и предпринимательству О проекте закона Республики Татарстан № 115-5 «Об утверждении Стратегии развития топливноэнергетического комплекса Республики Татарстан на период до 2030 года»// http://www.gossov.tatarstan.ru/fs/a_events/2288_fieldfullim/3-2-2.pdf
2. Перестройка мировых энергетических рынков: возможности и вызовы для России / Под ред. С.В. Жукова. – М.: ИМЭМО РАН, 2015. – 152 с.

*Муравьева Т.В., к.э.н.
доцент
НОУ ВПО СмолГУ
Россия, г. Смоленск*

ОСОБЕННОСТИ РАЗРАБОТКИ КОРПОРАТИВНОЙ СТРАТЕГИИ

Аннотация: В данной научной статье автор раскрывает особенности разработки корпоративной стратегии. Подчеркнута необходимость и положительные стороны наличия корпоративной стратегии для различных видов компаний в современных условиях развития бизнеса. Представлены основные составляющие процесса разработки стратегии и дана характеристика существующим методам разработки стратегии, а именно единовластному методу, экспертному и коллективному методу. При этом определены положительные и отрицательные моменты каждого метода и возможность их практической реализации.

Ключевые слова: Корпоративная стратегия, процесс разработки стратегии, теория стратегического менеджмента, методы разработки стратегии, единовластный метод, экспертный метод, коллективному методу, стратегическая сессия.

Необходимость разработки корпоративной стратегии в современных условиях развития бизнеса абсолютно очевидна. Быстро меняющаяся внешняя, а соответственно и внутренняя среда предприятия требуют незамедлительной реакции и принятия наиболее грамотных управленческих решений. Сложности в процессах мировой экономики, такие как периодические мировые финансово-экономические кризисы, падение курса национальной валюты, высокий уровень инфляции, введение экономических санкций против Российской Федерации и другое, а также жесткий уровень конкуренции на внутреннем рынке страны, падение платежеспособности населения и другое, требуют от руководства компаний стремительного понимания ситуации во всех сферах и принятия эффективного решения. Все это возможно только при наличии корпоративной стратегии.

Сегодня корпоративная стратегия развития бизнеса нужна не только крупным холдингам, стратегическим альянсам, но и среднему, мелкому бизнесу, отдельным предпринимателям, топ-менеджерам и рядовым сотрудникам. Проблемы организации бизнеса, в том числе в части внедрения инноваций неоднократно изучались в научных исследованиях автора, а также этот вопрос рассматривается в научных работах Л.Н. Шевень. [1,2] Среди множества существующих проблем следует обратить внимание на то, что некоторые руководители еще осуществляют управление своими предприятиями без стратегии, на основе реактивной формы управления. Но абсолютно очевидно, что наличие видения желаемого будущего своей организации, определенная и сформулированная миссия, а также поставленные стратегические цели, и разработанное на их основе дерево целей позволяет пошагово, даже с учетом корректировок, достичь желаемого результата. На сегодняшний день нужно уходить от реактивной формы управления и стремиться переходить к проактивной.

Проблеме организации деятельности малого и среднего бизнеса Создавая корпоративную стратегию необходимо учесть уникальность текущей ситуации ведения бизнеса, возможности и угрозы внешней среды, а также сложности и перспективы внутреннего функционирования организации.

Процесс разработки стратегии является довольно сложным. Он предполагает формирование видения организации, ее миссии, стратегических целей, возможное внесение изменений в организационную структуру, разработку стратегических планов, контроль и анализ их исполнения.

В теории стратегического менеджмента существует десять школ стратегического управления, каждая из которых рассматривает этот процесс по своему, акцентируясь на тех или иных взглядах. [3] Однако, как именно будет разрабатываться стратегия, зависит от множества факторов, начиная с личности руководителя, заканчивая отраслью в которой функционирует компания. Методы разработки стратегии можно условно разделить на: единовластный, экспертный и коллективный. [4]

Единовластный метод: «Создавай и управляй!»

Данный способ в наибольшей степени подходит для компаний с авторитарным руководителем. В отделах такой организации существует четкая субординация и беспрекословное подчинение. Владелец или генеральный директор самостоятельно разрабатывает стратегию видения бизнеса и стратегический план. Примерами наиболее «сдержанных» компаний, в которых чаще всего принимаются единовластные методы выбора стратегии, являются: банки, страховые, инвестиционные и юридические компании, госструктуры и производственные предприятия.

Вариант единовластного выбора стратегии возможен в тех случаях, когда компания маленькая и не составляет труда собрать всех и объявить

свою идею, когда руководитель пользуется большим авторитетом, и его мнение не поддается критике со стороны сотрудников, или когда компания только создается или реорганизовывается. Вариант выбора стратегии «сверху» применим также в ситуации, когда компания переживает кризис, нестабильное положение на рынке или другие угрозы деятельности.

Данный метод разработки стратегии имеет свои плюсы и минусы.

Плюсы связаны с четкостью постановки целей и их достижением, с отсутствием двоякого понимания. Минусом является то, что при неправильном понимании ситуации и действии руководителя компания может прийти к банкротству.

Экспертный метод: «Бизнес-ангелы или бизнес-демоны?»

Вторым способом создания стратегии предполагает, что ее разработкой занимаются независимые консультанты. Они приходят на предприятие, анализируют и диагностируют бизнес и предлагают готовое решение, готовую корпоративную стратегию. Этот вариант очень легкий с точки зрения разработки, но очень сложен при внедрении и адаптации.

Положительным моментом данного метода является то, что внешние консультанты-эксперты могут увидеть больше, чем руководство («взгляд со стороны»), а также консультанты, имеющие высокий уровень знаний и опыта смогут разработать действительно эффективную стратегию.

Отрицательным моментом является то, что придуманная таким образом стратегия, а также способ ее разработки могут устраивать далеко не каждого. Многие руководители считают, что задача бизнес-консультанта не придумать необычную идею, а направить генерального директора или собственника в нужное направление развития. Они отмечают, что хороший бизнес-консультант получая всю информацию от самого же владельца бизнеса должен перерабатывать ее и возвращать руководителю в виде инструкций к действию, не доставая готовые решения откуда-то с неба.

Несмотря на риски, вариант «парниковой» стратегии пользуется спросом из-за высокой консервативности организационной структуры большинства компаний. Сегодня многие бизнесы перестают быть жизнеспособными только потому, что топ-менеджер управляет компанией, используя «устаревшие» методы. И, как следствие, теряет и прибыль, и долю рынка, и саму компанию.

Коллективный метод: «А давайте вместе!»

В литературе часто встречается мнение о том, что разработка стратегии должна основываться на информации об ожиданиях учредителей и акционеров компании, на основе глобальных тенденциях в экономике, в отрасли, на ожиданиях менеджеров компании. И ни слова о сотрудниках. А между тем, любая, самая хорошая стратегия должна приниматься с учетом мнения руководителей и сотрудников разного звена.

Большинство компаний сталкиваются не с проблемой, как разработать

стратегию, а с отсутствием команды для ее реализации. Во время стратегической сессии автоматически формируется и команда. Что делает процесс в двойне эффективным.

Положительным моментом данного метода разработки стратегии является то, что вовлечение сотрудников в разработку стратегии кроме эффекта формирования команды дает еще и эффект нейтрализации конфликтов в будущем. На любом этапе развития компании объединение людей через правильный эмоциональный посыл может способствовать их самоорганизации.

При разработке корпоративной стратегии необходимо учесть основы всех трех подходов и выбрать для себя наиболее эффективный метод, с учетом всех обстоятельств. Но уже во время стратегической сессии становится понятно, с кем из сотрудников останется работать компания, кто заинтересован в реализации стратегии, а кто с ней кардинально не согласен и должен уйти. Это болезненный момент для всех.

Стратегическая сессия есть ключевым моментом для компании, и ее персонала. Это хороший способ узнать, кто принимает идеи компании, а кто нет. Когда стратегия и генеральный план озвучены, персонал компании должен определить для себя, хочет ли он продолжать работать дальше, устраивают ли его поставленные цели, соотносятся ли цели компании с их личными устремлениями. Только в этом случае успех и для компании в целом, и для отдельно взятого человека будет гарантирован.

По мнению многих экспертов вопрос: «Стоит ли разрабатывать корпоративную стратегию или нет?» - уже давно отпадает. Ответ: «Конечно, стоит!»

Наличие корпоративной стратегии как минимум:

- определяет генеральную цель существования компании;
- упрощает способ принятия решений: любые возможности / угрозы будут анализироваться с точки зрения достижения генеральной цели;
- сотрудники станут самостоятельными и самомотивированными;
- клиенты перерастут из просто клиентов в стратегических партнеров;
- выбор поставщиков будет основываться на их стратегическом плане и др.

Таким образом, подчеркивается необходимость разработки корпоративной стратегии, несмотря на сложность данного процесса.

Использованные источники:

1. Котельников А.В., Шевень Л.Н. Инновации как резерв роста экономики Смоленской области // Современные научные исследования и инновации. 2014. № 11 [Электронный ресурс]. URL: <http://web.snauka.ru/issues/2014/11/40813> (дата обращения: 29.06.2015).
2. Муравьева Т.В. Инновации и риск / Межрегиональная научно-

практическая конференция «Модернизация экономики и эффективность управления социально-экономическим развитием» 20 июня 2013г. Смоленский институт экономики (НОУ ВПО) «Санкт-Петербургский университет управления и экономики». Смоленск. Изд-во ООО «Принт», 2013г.

3. Минцберг Г., Альстрэнд Б., Лэмпел Дж. «Школы стратегий. Стратегическое сафари: экскурсия по дебрям стратегий менеджмента.» Под общ. ред. Ю. Каптуревского - СПб. : Питер. , 2002. - 330.

4. <http://www.training.com.ua/>

Муравьева Т.В., к.э.н.

доцент

кафедра менеджмента

ФГБОУ ВПО «Смоленский государственный университет»

Россия, г. Смоленск

О ИННОВАЦИЯХ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Аннотация. В работе описаны современные инновационные направления, значение инноваций для развития экономической сферы, проблемы инновационного менеджмента.

Ключевые слова: инновации, инновационная деятельность, наукоемкие отрасли

В современных условиях инновации и инновационная деятельность государства, коммерческих организации становятся важным инструментом развития страны. Уровень и темп развития инновационной сферы – науки, новых технологий, наукоемких отраслей, инновационная активность компаний, участие в международной научно – технической кооперации и др. – формируют основу устойчивого финансового-экономического роста, являются необходимым условием успешного участия страны в мировом разделении труда, определяют перспективы и влияют на темп развития экономической сферы.

Ускоряющийся научно – технический прогресс, мировые экономические и политические кризисы, дифференциация мировых рынков, развитие мировой конкуренции, требовательность потребителей товаров и услуг, вынуждает государство и коммерческий сектор быстро реагировать и приспосабливаться к меняющейся внешней среде, разрабатывать инновационную стратегию.

В своих работах «Проблемы внедрения инновационных процессов в деятельность предприятий». «О рисках инновационного предпринимательства», посвященных проблема инновационного развития регионов и предпринимательства, к.э.н. Муравьева Т.В. неоднократно рассматривала особенности, перспективы и сложности организации инновационной деятельности. Обратим еще раз внимание на состояние

инновационной деятельности в российской экономике, возможные изменения и перспективы на уровне государства.

Прошедший 2014 был год объявлен Годом науки Россия - ЕС. Эта совместная инициатива Европейской Комиссии и российского Министерства образования и науки приурочена к запуску новой европейской программы «Горизонт - 2020», а также российской Государственной программы и федеральных целевых программ развития науки и технологий.

Как отмечали организаторы Года, эти программы дают основание для создания доверительных отношений в сфере науки, инноваций и технологий, основанных на взаимной ответственности.

На протяжении всего года прошел целый ряд совместных мероприятий, направленных на развитие проектов в сфере образования, науки и инноваций.

Несмотря на то, что в Глобальном инновационном рейтинге Россия пока значительно отстает от стран ЕС, в 2013 году нам удалось улучшить позиции и подняться с 60-го места в 2012 году на 52-е. И сейчас идет подготовка к реализации 4 научных мегапроектов, которые помогут улучшить результат. Это проект «Игнитор» по созданию исследовательского термоядерного реактора с магнитным удержанием плазмы; создание высокопоточного пучкового исследовательского реактора ПИК; создание комплекса сверхпроводящих колец на встречных пучках тяжелых ионов; создание ускорительного комплекса со встречными электронно-позитронными пучками.

Реализация этих проектов позволит в ближайшем будущем создать уникальные исследовательские комплексы мирового класса и получить прорывные научные результаты.

Кроме того, на сегодняшний день огромное внимание уделяется исследованиям в сфере нанотехнологий. Из федерального бюджета РФ на развитие нанотехнологий выделяются огромные средства (Рис. 1)

Нано – зерно 30 микрон; 0,1 микрон = 100 нанометров.

На сегодняшний день у предприятий наноиндустрии появилась собственная отраслевая организация, - Межотраслевое объединение наноиндустрии (МОН). К основным функциям МОН относят представление и защита интересов наноиндустрии в органах власти и среди потребителей, а также через МОН будут реализовываться коллективные проекты в сфере наноиндустрии.

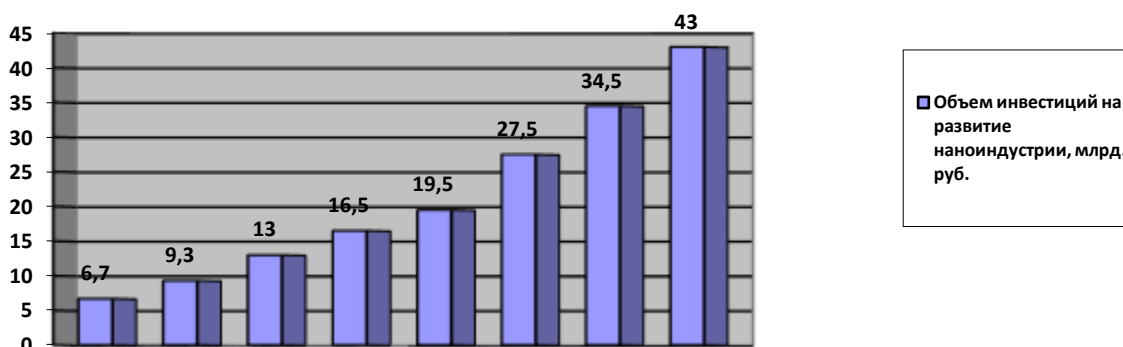


Рисунок 1. Объем средств федерального бюджета на развитие наноиндустрии 2008-2015 года

Основная задача МОН – создать благоприятные условия для применения инновационной продукции государством и бизнесом. Для этого предполагается:

- существенная работа по совершенствованию нормативно-законодательной базы в сфере инновационной деятельности;
- организация сотрудничества с различными объединениями, что позволит получить доступ к их сервисам и ресурсам;
- организация сотрудничества с крупным бизнесом, заинтересованными во внедрении инновационной продукции;
- организация сотрудничества с ведущими международными объединениями в сфере наноиндустрии и инноваций, а также в области стандартизации. Например, с Ассоциацией нанотехнологической промышленности (NIA), которая работает на общеевропейском и международном уровнях;
- организация консалтинга – МОН поможет компаниям провести сертификацию продукции, найти способы выхода на рынки государственного и корпоративного заказа;
- важнейшее направление деятельности – это создание коллективного знака «Российская нанотехнологическая продукция», основное предназначение которого – информировать потребителя.

Сегодня нанотехнологические разработки применяются практически во всех отраслях – от медицины до строительства. Более того уже заключен ряд договоров с крупными корпорациями и российскими регионами, согласно которых компании и регионы (например, Москва, Татарстан, Красноярский край) обязуются включить определенную долю инновационной продукции в структуру своих закупок.

По данным «Роснано» объем производства в сфере наноиндустрии в РФ в 2013 г. составил 50 млрд. руб. Общая выручка компаний выросла на 30% - до 250 млрд. руб. (Рис.2).

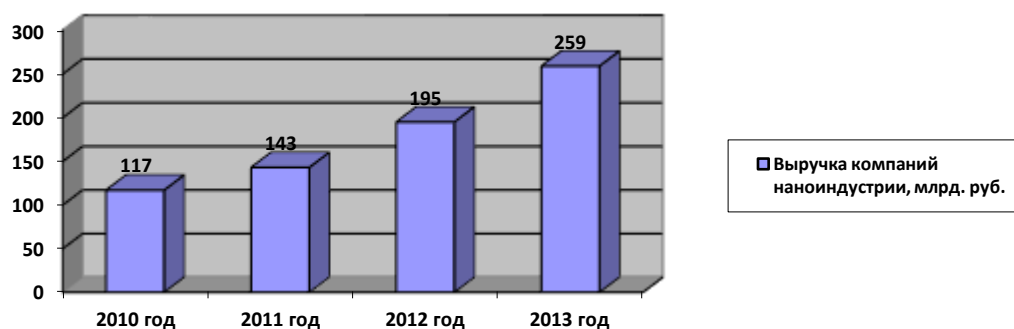


Рисунок 2. Общая выручка компаний наноиндустрии

По данным исследовательских агентств основными мировыми лидерами в сфере нанотехнологий выступают США, Япония, Южная Корея, Тайвань, Германия, Франция, Италия и Израиль. Но в 2012 году Россия значительно приблизилась к основным лидерам.

Основными отраслями по развитию нанотехнологий является электроника, фотоника, кристаллы, химия и нефтехимия, часть рынка металлургии, а электронные гаджеты – это кладезь нанопродукции. Также открываются новые заводы по производству нанопродукции, их общее число в 2013 году составило 53. К последним относят завод по производству наноструктурированной керамики в Новосибирске, завод высокотехнологической теплоизоляции в Калуге и др. В том числе с привлечением иностранного капитала (1 руб + 1,5-2 руб. иностранного инвестора).

Отдельное значение в ближайшие три года имеет развитие корпоративных венчурных инвестиций. Впрочем, пока этот вид деятельности остается для нашей страны относительно новым, а вот в мире он практикуется уже более 40 лет – в основном как средство повышения конкурентоспособности компаний.

Для того чтобы сократить отставание от западных коллег, в мае 2014 года в России был запущен проект «Практика создания корпоративных венчурных фондов (КВФ) в российских компаниях» при участии Министерства экономического развития. Его цель – формирования знаний у менеджеров различного звена в области корпоративного венчурного инвестирования, определить задачи и механизм организации работы КВФ. На мастер-классах и тренингах участники проекта знакомились с примерами успешных историй создания КВФ, изучали алгоритмы запуска собственного фонда, причем опытом делились как российские, так и зарубежные эксперты (Cisco, Almaz Capital, QIWI).

В ближайшие три года объем корпоративных венчурных инвестиций на российском рынке может существенно возрасти и составить 34 млрд. рублей, считают эксперты Клуба директоров по науке и инновациям. Согласно проведенного ими опроса, больше четверти российских компаний

(26%) уверены в том, что инновации – это ключ к успеху, обратное мнение у 22 % респондентов. При этом 60% компаний признались, что готовы увеличить вложения в инновационное развитие, в том числе в венчур. Что же делают компании для развития инноваций:

- 77% проводят совместные исследования с научными организациями и университетами;

- 63% проводят конкурсы инноваций внутри компании;

- 57% исследуют свою отрасль, чтобы быть в курсе тенденций;

- 53% собирают предложения о модернизации внутри компании.

И только 15% создают КВФ.

Отраслевая структура частных венчурных инвестиций в 2013 году имеет следующий вид (Рис.3)

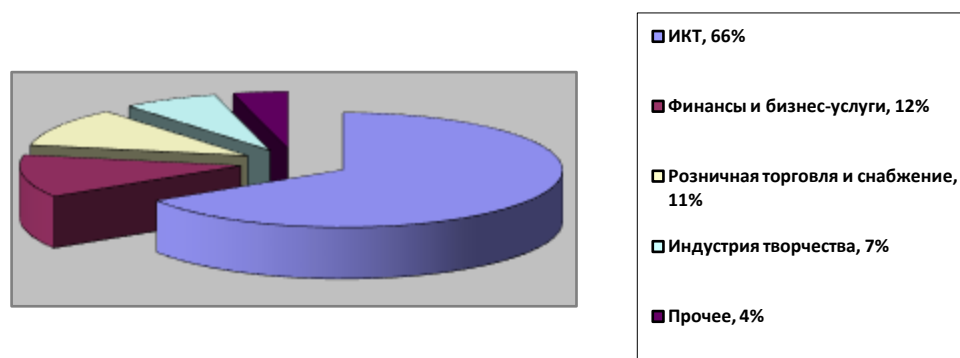


Рисунок 3. Отраслевая структура частных венчурных инвестиций в 2013 году

Отвечая на вопрос: «Что мешает российским компаниям быть в списке самых инновационных в мире?» можно ответить следующим образом (рис. 4).

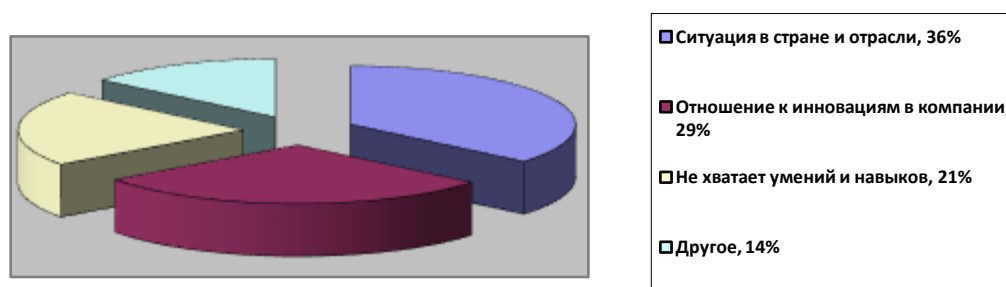


Рисунок 4. Основные причины, останавливающие рост инноваций

Между тем во всем мире корпоративное венчурное инвестирование используется как эффективный инструмент развития компании через поиск новых технологий, продуктов и рынков. Первые КВФ появились в 1960-е года на западных рынках, так как внутренние вложения корпораций в НИОКР перестали давать результат. Поэтому бизнесу пришлось искать новую модель в условиях появления множества амбициозных компаний – стартапов, которые предлагали новейшие технологии.

Этот же путь сегодня выбирает и Российская Федерация наряду с Бразилией, Индией и Китаем, где корпоративное венчурное инвестирование активно развивается.

И в заключение цифры впечатляют: «Роснано» получило финансирование на уровне 130 млрд. рублей, РФПИ – 62 млрд. руб. ежегодно. Фонд «Сколково» – 50 млрд. руб. на период 2010-2012гг и еще 24 млрд. руб. на 2013 год, на программу развития науки и технологий в 2014 году выделено 153 млрд. руб., а на программу развития инновационной экономики до 2020 года – 133 млрд. руб. Это те деньги, которые направлены на то, чтобы выйти на новый уровень экономики, которую можно будет назвать инновационной. Многие эксперты считают, что это финансирование не будет провальным, если решить ряд проблем, среди которых ключевыми являются: проведение коммерциализацию инноваций – заинтересовать коммерческие предприятия в инновационном прорыве; создание спроса на инновации со стороны госкомпаний и крупного бизнеса.

Мурзахметов Б.Б.

магистрант

специальность «Экономика»

Almaty Management University

Республика Казахстан, г. Алматы

ИНТЕГРАЦИЯ НАУКИ, ОБРАЗОВАНИЯ, ПРОИЗВОДСТВА И БИЗНЕСА В РАЗВИТЫХ СТРАНАХ МИРА

Аннотация: автор определяет интеграцию образования, исследовательской деятельности и производства как важнейший компонент в социально-экономическом развитии страны.

Ключевые слова: наука, бизнес, производство, интеграция

Исходный латинский термин «*integratio*» означает восстановление, восполнение некоего единства. В реальной практике под интеграцией могут пониматься различные процессы, обозначающие объединение двух и более субъектов (или частей чего-либо) с какой-либо общей целью [1].

Интеграция образования, исследовательской деятельности и производства процесс длительный и многомерный, состоящий из следующих этапов: получение студентом новых знаний; использование полученных знаний в научно-исследовательской деятельности; получение практического результата; экспериментирование с полученным результатом и воплощение в технологический процесс; апробация технологического процесса; запуск технологического процесса в серийное производство.

Интеграция образования, исследовательской деятельности и производства в зарубежных университетах складывалась на протяжении второй половины XIX – начала XXI века. Американская модель интеграции, являясь одной из самых продуктивных, показательна в том аспекте, что

выпускники таких вузов чаще всего становятся лауреатами нобелевских премий. Именно их пилотные разработки вырастают затем до конвейерного потока в гигантских технологических компаниях, обеспечивающих одновременно научно-техническое развитие и многомиллионные прибыли [2].

Формы интеграции в каждой стране, и в отдельно взятом университете осуществляются специфично, что обуславливает необходимость исследования многообразия форм интеграции на примере университетов американской модели, японской (азиатской) модели и европейской модели смешанных типов.

Исследовательский университет зарекомендовал себя как успешная форма интеграции образования и науки, где в стенах кампусов расположены как аудитории для проведения лекций, где студенты получают теоретический материал, так и лаборатории, в которых происходит исследовательская деятельность. Интегрированный информационный обмен осуществляется не только между студентами, но и между студентами и преподавателями.

Сто ведущих исследовательских университетов США получают 95% средств федерального бюджета для исследовательских и образовательных целей [3]. Подготовка специалистов наивысшей квалификации также сосредоточена в исследовательских университетах: 60% всех докторантов США подготовлено в 50 исследовательских университетах. Эти университеты имеют большее число студентов, обучающихся по магистерским программам, имеют лучшее соотношение между численностью преподавателей и студентов (1:6), в то время как в обычных вузах это соотношение (1:12) [4].

Одна из основных особенностей концепции университетов такой формы интеграции – это наличие прочных связей с промышленностью. Например, Массачусетский технологический институт имеет связи приблизительно с 300 корпорациями (более половины из них – крупнейшие корпорации США) [3]. Существенным отличием в формировании профессорско-преподавательского состава лучших исследовательских университетов является ротация кадров, охватывающая сферы образования, науки и бизнеса. Между ними отсутствуют искусственные преграды, более того – система оплаты в вузе, как и на фирме, стимулирует такую ротацию. Исследовательские университеты активно участвуют на коммерческой основе, в дополнительном послевузовском образовании, предлагают многоуровневые программы повышения квалификации и переподготовки. В отличие от узкопрофильных коммерческих учебных заведений, университеты имеют возможность реализации разнообразных программ, основывающихся на междисциплинарном подходе.

Современный исследовательский университет – это крупный экономический субъект, обладающий, естественно, большой

самостоятельностью. Для сравнения, годовой бюджет Техасского университета – 3 млрд. долларов США, Стэнфордского – 1 млрд. долларов США, Манчестер метрополитен – университета – 1 млрд. долларов США [5]. Исследовательские университеты стали равноправными партнерами бизнеса в интеграции науки, образования и производства, а порой выполняют в регионах роль ведущего, основного интегратора.

В целом можно выделить следующие особенности концепции исследовательского университета: тесная интеграция обучения и исследования на всех ступенях образовательного процесса; высокая доля обучающихся по программам магистров, кандидатов и докторов наук и меньшая доля студентов первой ступени обучения; большое количество специальных программ послевузовской подготовки; значительно меньшее число студентов, приходящихся на одного преподавателя, и меньшая учебная нагрузка, чем в обычных вузах; проведение крупных фундаментальных исследований, финансируемых преимущественно из бюджета и различных фондов на некоммерческой основе; тесная связь с бизнесом и хорошо поставленная коммерциализация результатов научных исследований, осуществляемая в исследовательских парках; тесная интеграция с мировыми научно-исследовательскими центрами; определяющее воздействие на региональное научно-техническое и социально-экономическое развитие.

Финляндия – это уникальный образец бережного сохранения традиций и умения освоить инновационную культуру как стратегический ресурс развития в XXI веке. Динамичное развитие Финляндии обусловлено эффективным взаимодействием малого, среднего и крупного бизнеса; на разработки в сфере новых технологий и материалов страна тратит около 3% ВВП, что не меньше, чем на оборону страны. Благодаря всем вышеперечисленным факторам, Финляндия обогнала США в 2001 году по рейтингу конкурентоспособности Всемирного экономического форума.

В Китае малые и средние предприятия (МСП) обеспечивают почти три четверти совокупной занятости, поэтому китайское правительство уделяет огромное внимание реформированию, росту и технологическим инновациям МСП. За 20 лет развития в Китае было создано 52 сервисных центра технологических инноваций, 30 из которых – национальные центры. Также активно растет число центров содействия эффективности (первый из них был основан в 1992 году). За последние два десятка лет Китай сформировал многоуровневую сеть технологических рынков и сервисных инкубационных центров, охватывающую всю страну.

Японская модель «научных парков», в отличие от американской, предполагает строительство совершенно новых городов – так называемых «технополисов», сосредоточивающих научные исследования в передовых и пионерных отраслях и наукоемкое промышленное производство. Проект «Технополис» – проект создания технополисов – был принят к реализации в

1982 году.

В качестве создания «технополисов» избрано 19 зон, равномерно разбросанных по четырем островам. Все «технополисы» должны удовлетворять следующим критериям: быть расположенным не далее, чем в 30 минутах езды от своих «городов-родителей» (с населением не менее 200 тысяч человек) и в пределах 1 дня езды от Токио, Нагои или Осаки; занимать площадь, меньшую или равную 500 квадратным милям; иметь сбалансированный набор современных научно-промышленных комплексов, университетов и исследовательских институтов в сочетании с удобными для жизни районами, оснащенной культурной и рекреационной инфраструктурой; быть расположенными в живописных районах и гармонизировать с местными традициями и природными условиями.

В 35 милях к северо-востоку от Токио расположен «город мозгов» – Цукуба. В нем живет 11 500 человек, работающих в 50 государственных исследовательских институтах и 2 университетах.

В Цукубе находятся 30 из 98 ведущих государственных исследовательских лабораторий Японии, что делает этот городок одним из крупнейших научных центров мира. В отличие от «технополисов», главная цель которых – коммерциализация результатов научных изысканий, предполагающая специализацию на прикладных исследовательских работах, Цукуба – город фундаментальных исследований, и роль частного сектора в ней невелика.

Строительство «технополисов» финансируется на региональном уровне за счет местных налогов и взносов корпораций. «Ядром» ряда «технополисов» (Хиросимы, Убе, Кагосимы) является строительство «научных городков» типа Цукубы. Некоторые довольствуются расширением научных и инженерных факультетов местных университетов. Большинство «технополисов» создают центры «пограничной технологии» – инкубаторы совместных исследований и венчурного бизнеса.

Примером смешанной модели «научных парков», ориентированной и на японскую, и на американскую, могут служить «научные парки» Франции, в частности, крупнейший из них – «София Антиполис». Он расположен северо-западнее Антиб и юго-западнее Ниццы во Франции, на площади свыше 2000 га. Большая часть парка расположена в коммуне Вальбонн.

Таким образом, интеграция образования, исследовательской деятельности и производства за рубежом является важнейшим компонентом в социально-экономическом развитии множества стран. Интеграционная модель осуществляет свое функционирование на базе технопарков (технополисов – как они называются в Японии). Именно здесь студенты получают не только новые знания, но также используют эти знания в научно-исследовательской деятельности, ставят эксперименты, до получения практического результата, который впоследствии применяют в технологическом процессе в стенах уже, собственно, венчурной фирмы.

Интеграция образования, исследовательской деятельности и производства в зарубежных университетах складывалась на протяжении второй половины XIX – начала XXI века. Апробированные модели интеграции доказали свою жизнеспособность и, более того, перспективность. Пилотные разработки студентов таких технопарков вырастают затем до конвейерного потока в гигантских технологических компаниях, обеспечивающих одновременно научно-техническое развитие и многомиллионные прибыли.

В современных условиях «научные парки» можно условно свести к трем моделям: американская модель (США, Великобритания); японская модель (Япония); смешанная модель (Франция, Германия).

В США и Великобритании в настоящее время выделяются три типа «научных парков»: «научные парки» в узком смысле слова; «исследовательские парки», отличающиеся от первых тем, что в их рамках новшества разрабатываются только до стадии технического прототипа; «инкубаторы» (в США) и инновационные центры (в Великобритании и Западной Европе), в рамках которых университеты «дают приют» вновь возникающим компаниям, предоставляя им за относительно умеренную арендную плату землю, помещения, доступ к лабораторному оборудованию и услугам.

Использованные источники:

1. Ашихмина Я.Г. Интеграционные проекты в современной России: виды и характеристики // Научный ежегодник Ин-та философии и права УрО РАН. - 2010. - Вып. 10. - С. 193-203.
2. Неборский Е.В. Модели интеграции образования, науки и бизнеса в университетах США, Европы и Японии
3. Lynch R. Pawns of the state or priests of democracy? Analysing professors academic freedom rights within the state's managerial realm // California Law Review. No. 91 (4), 2003. pp. 1061 – 1108.
4. Walter R. Themes // A History of the University in Europe, Vol. II: Universities in Early Modern Europe. – Ed. Hilde de Ridder-Symoens. New York: Cambridge University Press, 1996. pp. 3 – 42.
5. Mohrman K., Ma W.H. and Baker D. The research university in transition: the emerging global model // Higher Education Policy. № 12, 2010. pp. 5–27.

*Мурзахметов Б.Б.
магистрант
специальность «Экономика»
Almaty Management University
Республика Казахстан, г. Алматы*

ПРОБЛЕМЫ, СДЕРЖИВАЮЩИЕ ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗНАНИЯМИ В КАЗАХСТАНЕ

Аннотация: автором описаны проблемы, сдерживающие формирование системы управления знаниями. Предложена система финансирования научных исследований.

Ключевые слова: управление знаниями, интеллектуальный труд, научные исследования

Сложившаяся экспортно-сырьевая ориентация экономики Республики Казахстан не соответствует уровню научного и промышленного развития страны. Сохранение и наращивание интеллектуального и кадрового потенциала наукоемких отраслей – единственно возможный способ перехода экономики Казахстана с сырьевого пути на высокотехнологичный [1].

Ученые, изобретатели, НИИ не имеют должного материального вознаграждения за свой интеллектуальный труд. К ним предъявляются неподъемные требования со стороны инвесторов. Для того чтобы получить доступ к финансированию проекта, разработчик должен иметь маркетинговые исследования рынка, потенциальных потребителей, расчеты окупаемости проекта, наличие профессиональных партнеров по бизнесу. Такие требования автоматически отрезают три четверти изобретений от перспектив инвестирования.

Амбициозная задача – прорыв Казахстана в число 30 наиболее конкурентоспособных стран мира, поставленная руководством страны, вынуждает заняться выработкой в республике целостной политики в управлении научно-исследовательскими и опытно-конструкторскими разработками и формирование сильной Национальной инновационной системы с эффективными механизмами взаимодействия государства, бизнеса, науки и образования, что рассматривается как один из ключевых приоритетов всей стратегии развития страны.

В числе первых по значимости проблем выделяется малоэффективная советская традиция обмена и использования научной информацией, для которой характерна закрытость, труднодоступность. В период 1990 годов не велась подписка на многие научные издания, что сказалось на принципах ведения научных исследований молодыми учеными. Для решения этой проблемы в 2005 году создан Национальный центр научно-технической информации, который объединил Казахстанский институт научно-технической информации, имеющий базу данных всех отчетов научных программ и работ, и Республиканскую научно-техническую библиотеку,

имеющую доступ к международной научной литературе. В 2006 году начато субсидирование доступа к иностранным базам данных для молодых ученых. Частью этой проблемы является низкий уровень навыков работы с современным информационными технологиями (в частности Интернетом), и своеобразный информационно-технологический инфантилизм молодого поколения научных работников.

Вторым препятствием является слабое знание иностранных языков. Министерство образования и науки планирует требовать увеличения научных публикаций на английском языке до 30, а затем и до 50% по научным исследованиям, финансируемым из республиканского бюджета.

Третьей проблемой становится демографический кризис в научной среде. Согласно статистике 2004 года доля кандидатов наук в возрасте до 40 лет составляет всего лишь 25%, докторов наук 1,2%. По статистике одного из исследовательских центров: средний возраст заведующих лабораториями – 62,9 лет, ведущих научных сотрудников – 59. Средний возраст кандидатов наук составляет 55 лет, докторов наук 65,5 лет. Поэтому «омоложение» науки является одной из первостепенных задач ее развития.

Следующей проблемой становится обновление и эффективное использование научного оборудования. В предыдущие годы министерство выделяло, пусть даже скромные, средства на закупку уникального оборудования как для вузов, так и НИИ. Однако, такое оборудование часто не использовалось. Министерством образования и науки на сегодняшний день проводится работа по определению необходимого нового научного, лабораторного оборудования и созданию системы коллективных центров совместного использования научного оборудования.

Одной из значимых трудностей является проблема оценки научных исследований, обусловленная традицией консенсуса между государством и научным сообществом, в котором государство финансировало науку на минимальном уровне и не требовало результатов, при этом научный мир не поднимал вопрос об увеличении расходов.

Следующим препятствием является финансовая и научная независимость лабораторий и система оплаты труда. Создаваемый в Казахстане Национальный центр биотехнологий станет пилотным проектом по внедрению новых принципов управления наукой, одним из основополагающих элементов которой является научная и финансовая независимость лабораторий от директоров институтов. Предполагается, что это позволит достичь нескольких целей: (1) повысить научную активность ученых, (2) избавиться от неэффективных лабораторий, паразитирующих за счет успешных проектов других лабораторий, (3) снизить авторитет и давление директоров институтов, (4) позволит повысить зарплату и удержать наиболее перспективных ученых.

Еще одной проблемой оказывается нежелание вузов выделять финансирование на науку и оплачивать научную деятельность. Ежегодно

казахские университеты подают огромное количество заявок на финансирование научных исследований. Несмотря на то, что вузы давно живут в рыночной среде они полностью делегируют государству обязанность по финансированию науки. При этом сами вузы заблокировали финансирование научных проектов из собственных источников. По статистике Министерства образования и науки оборот только 45 государственных вузов составляет 40,5 млрд. тенге, что в три с половиной раза больше чем средства, выделяемые на всю науку Казахстана. Министерство образования и науки будет требовать паритетного софинансирования со стороны учебных заведений.

Для комплексного решения этих проблем готовятся Концепция интеграции науки и образования, Целевая программа подготовки и аттестации научных кадров высшей квалификации на долгосрочную перспективу, другие образовательные программы. В их рамках, разработчики стараются учитывать инновационный аспект проблемы. Например, надо определить, какая целевая государственная поддержка необходима вузам, осуществляющим подготовку таких специалистов, развитию международного сотрудничества, организации тренингов в компаниях, занимающихся инновационной деятельностью. При такой постановке реально построение многоуровневой системы подготовки и переподготовки специалистов для научного и инновационного предпринимательства, решение вопросов привлечения молодежи в науку, в сферу инноваций. Инновационный процесс поможет привести в действие такие новые механизмы интеграции, как создание учебно-научных и научно-производственных консорциумов. Основа их деятельности – внедрение на предприятии научно-технологических разработок, созданных на кафедрах вузов и в лабораториях НИИ, в ходе которого одновременно происходит целевая подготовка, как специалистов производства, так и студентов. В конечном итоге реальная интеграция образования, науки и производства должна стать одним из основных факторов развития Казахстана.

Рабочая группа правительства Республики Казахстан рассматривала разнообразные модели управления и сделала вывод, что наиболее применимым для Казахстана является финский опыт. В Финляндии все высшие учебные заведения находятся в государственной собственности, имеется также ряд государственных научно-исследовательских организаций. Министерство образования финансирует текущие расходы университетов (содержание инфраструктуры и заработная плата). Что касается научных исследований, то они идут через гранты и Академии Финляндии и TEKES на конкурсной основе.

Приоритетные направления научных исследований утверждаются Советом по научной и технологической политике, тогда как Академия Финляндии осуществляет финансирование научных исследований в стране, путем отбора проектов на конкурсной основе с привлечением зарубежных

экспертов.

Финская модель предполагает функционирование Министерства образования и науки и Министерства индустрии и торговли РК. В такой системе Министерство образования и науки отвечает за научно-исследовательские работы (НИР), а Министерство индустрии и торговли – за опытно-конструкторские работы (ОКР). Логика развития национальных инновационных систем говорит, что наиболее эффективны те страны, которые имеют развитые горизонтальные связи, в том числе совещательные и координирующие, а не вертикальные. Финляндия является примером горизонтальных связей, где есть четкое разделение функций между двумя ключевыми министерствами. Предлагаемая модель делает акцент на усилении межведомственной координации, где Министерство образования и науки выступает единым органом по формированию, реализации, финансированию и оценке НИР для всех отраслей независимо от ведомственной принадлежности.

В рамках предлагаемой модели предполагается две формы финансирования науки базовое и проектное.

Основными мероприятиями государственной программы должны стать: государственные инвестиции (бюджетные трансферты) в создание 4–5 национальных лабораторий открытого типа; поддержание инфраструктуры (текущее содержание и капитальный ремонт зданий и сооружений); подготовка и переподготовка кадров; внедрение современной системы аттестации научных кадров и аккредитации научных и образовательных учреждений, информационное и патентное обеспечение. Кроме того, государство должно финансировать в рамках государственного заказа фундаментальные исследования в сфере истории, археологии, языкознания, литературы, востоковедения, философии математики, физики, наук о земле и биологии, как необходимой базы для общенационального развития; программ государственного значения (к примеру, космическая программа; сейсмическая, биологическая и химическая безопасность и др.).

Для более полной интеграции науки и высших учебных заведений предлагается на конкурсной основе отобрать пять университетов, на базе которых создать пять научных лабораторий инженерного профиля согласно утвержденным приоритетам. Вокруг национальных и университетских лабораторий будут в последствии создаваться технологические и бизнес инкубаторы, ориентированные на решение и коммерциализацию небольших инжиниринговых проектов.

Научно-технологические программы (рамочные программы) предлагается финансировать на проектной основе через Фонд науки (научно-исследовательские работы) либо Национальный инновационный фонд (опытно-конструкторские работы) на период от 3 до 5 лет. Исполнители проектов будут отбираться на конкурсной основе из числа научных коллективов в стране и за рубежом по критериям научной результативности,

квалификации, уровня оснащения и т.д.

Частное финансирование НИОКР предполагается осуществлять как через венчурные фонды, так и напрямую от частных предприятий на договорной основе. Предполагается, что внесенные изменения в Налоговый кодекс в части отнесения затрат на НИОКР к вычетам будут способствовать росту спроса со стороны частного сектора.

Использованные источники:

1.Резолюция Второго Инновационного Конгресса Республики Казахстан «Инновационное развитие – стратегический курс». 16-17 ноября 2005 г. Алматы. Казахстан: наука в поисках финансов. // "Эксперт-Казахстан", №6 (62), 13.02.2006

*Мустафина М.Д.
старший преподаватель
кафедра экономики и менеджмента
Рудненский индустриальный институт
Республика Казахстан, г. Рудный*

МЕТОДЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В КРУПНЫХ КОРПОРАЦИЯХ

Аннотация: описаны основные методы стратегического управления в корпорациях. Отмечено, что наибольший эффект и качество стратегии управления персоналом достигаются в том случае, когда применяется система методов в комплексе.

Ключевые слова: управление персоналом, стратегия, корпорации

Важной задачей экономической науки является формирование эффективных управленческих механизмов, адекватных требованиям рыночной экономики. В настоящее время одной из серьезных проблем для казахстанских предприятий является создание системы методов управления персоналом, позволяющей обеспечить производство конкурентоспособной продукции и решить социальные проблемы, что в свою очередь создало бы предпосылки соответствия каждой отрасли уровню 50 конкурентоспособных стран мира. Данный уровень развития системы методов управления персоналом был определен Президентом Казахстана как основной приоритет развития страны до 2015 года.

Следующим аспектом актуальности данного исследования по управлению персоналом предприятия в новых условиях посткризисных условиях экономической реформы в РК является перестройки форм и методов хозяйствования, создания новых административно-правовых форм управления экономикой. Если на более ранних этапах развития рыночной экономики наша страна развивала равномерно все организационно-правовые формы предпринимательской деятельности, то сегодня, в связи с развитием отдельных отраслей экономики появились предпосылки для корпоративного

управления.

В современных условиях проблема правильного и грамотного построения организационной структуры приобретает особую актуальность. Подлинное реформирование организаций возможно только в признании того, что в условиях перехода к рыночной экономике персонал организации, имеющий доступ к информации и наделенный высокой культурой, рассматривается не как один из экономических факторов, а является ключевым ресурсом, эффективное использование которого становится центральной задачей менеджмента.

Разработка конкретных путей совершенствования управления и поиска организационных резервов роста эффективности применения тех или иных методов управления персоналом предполагает необходимость развития новых методов управления персоналом в современных условиях и создания научно обоснованной организационной структуры управления.

Теоретическое рассмотрение проблемы организации и совершенствования методов стратегии управления персоналом в условиях рыночной экономики позволит выявить закономерности и разработать систему принципов, форм и методов стратегии управления персоналом, основанных на продуктивном творческом взаимодействии управленцев и персонала, практическое использование которых будет способствовать созданию высокоэффективной структуры организации. Такой высокоэффективной организацией в условия современного глобально мира становится управленческая структура - холдинг или корпорация (как ее называют на западе).

Далее стоит отметить, что современная ситуация в управлении персоналом на крупных предприятиях РК характеризуется, на наш взгляд, следующими тенденциями: во-первых, многочисленными проблемами и деформациями процессов воспроизводства кадрового потенциала общества, проявившихся в оттоке квалифицированных кадров за рубеж, снижении престижа наиболее необходимых обществу видов деятельности и профессий, ослаблении стимулов к созидательному и общественно-полезному труду, гипертрофированном развитии непроизводительной (охранной, посреднической, и т.д.) деятельности.

Во-вторых, в настоящее время общество предъявляет к предприятиям гораздо больше требований и накладывает еще большее число ограничений. Тем не менее, крупные корпорации расширяются и продолжают процветать. В казахстанской экономике растет их роль как основных работодателей в развитии совокупного работника общества, обусловленная их финансовыми, организационными и материально-техническими возможностями. В то же время акцент со свободного предпринимательства сместился на учет социальных факторов, т. к. технико-технологические мероприятия и организационные усилия по повышению конкурентоспособности крупных предприятий в экономически развитых странах не дают желаемого эффекта,

если они не концентрируются на человеческом факторе.

В третьих, - обострилась необходимость придания системного, комплексного характера работе по развитию персонала на всех уровнях, что предполагает глубокое осмысление теоретико-методологических аспектов данной проблемы. Классические методы управления трудовыми ресурсами, основанные на технократических подходах, исчерпывают свои возможности в условиях кардинальных изменений техники, технологии и качественных изменений рабочей силы.

Во главу угла ставится человеческий фактор, а в развитии экономики важнейшую роль начинает играть личность менеджера и личность каждого из сотрудников организации. Конкурентоспособность индивида показывает, в какой мере его возрастные, профессиональные, квалификационные, физиологические, социально-бытовые характеристики соответствуют условиям найма рабочей силы на рынке труда, отражающие конъюнктуру спроса и предложения на рабочую силу определенного качества. Как свойство способности к труду, конкурентоспособность характеризует качественную сторону трудового потенциала индивида. Из этого следует, что от уровня конкурентоспособности зависит специфика трудового поведения, степень реализации и развития личного трудового потенциала, которые являются общим правилом. Такая трудовая конкурентоспособности имеет большие стимулы мотивации в системе крупных холдинговых организаций, по сравнению с другими формами хозяйствования.

Таким образом, проводя черту под этапами смены парадигм методов управления акционированием, можно сделать следующие выводы, касательного возможности формирования новых стратегий в системе применения методов управления персоналом:

1. На рубеже веков, в РК полностью изменилась основная парадигма стратегии управления персоналом, созданы системы акционирования на базе Закона Республики Казахстан от 13 мая 2010 года № 415-ІІ ЗРК "Об акционерных обществах". Холдинг в условиях экономики Казахстана постепенно стало приобретать основные черты цивилизованности, стали соблюдаться права участников и собственников, в основном решены проблемы первых этапов приватизационного акционирования.

2. Второй важной чертой стратегии управления персоналом в крупных холдинговых организациях стало изменение отношения к акционеру - работнику предприятия, права которого сегодня защищены кодексом корпоративной этики и Положения корпораций об управлении персоналом, оптимизированным на основе перехода к международным стандартам управления холдингами.

3. Методы стратегического управления в системе

управления персоналом стали формироваться на основе кодексов корпоративного управления. Такой кодекс был принят и в РК.

В рамках сказанного можно отметить, что наука и практика выработали инструментарий методов применения действующей стратегии управления персоналом организации, построения, обоснования и реализации новой системы - методы построения стратегии управления персоналом. Раскроем сущность этих методов ниже.

Классификация методов анализа и построения стратегии управления персоналом организации

Методы обследования (сбор данных)	Методы анализа	Методы формирования
Самообследование Активное наблюдение рабочего дня Моментные наблюдения Анкетирование Изучение документов Функционально- стоимостного анализа	Системный анализ Экономический анализ Структуризации целей Нормативный Параметрический Моделирование Главный компонент Балансовый Корреляционный и регрессивный анализ	Системный подход Аналогии Экспертно-аналитический Параметрический Блочный Моделирования Структуризации целей Опытный Творческих совещаний Коллективного блокнота
Методы обоснования		Методы внедрения
Аналогий Сравнений Нормативный Экспертно-аналитический Моделирование фактического и желаемого состояния исследуемого объекта		Обучение, переподготовка и повышение квалификации работников аппарата управления Материальное и моральное стимулирование нововведений Привлечение общественных организаций

Рассмотрим некоторые методы анализа и построения стратегии управления персоналом организации.

Метод декомпозиции позволяет расчленить сложные явления на более простые. Чем проще элементы, тем полнее проникновение в глубь явления и определение его сущности. Например, систему управления персоналом можно расчленить на подсистемы, подсистемы - на функции, функции - на процедуры, процедуры - на операции. После расчленения необходимо воссоздать систему управления персоналом как единое целое, т. е. синтезировать. При этом применяется метод декомпозиционного моделирования, где модели могут быть логическими, графическими и цифровыми.

Метод последовательной подстановки позволяет изучить влияние на формирование стратегии управления персоналом каждого фактора в отдельности, под действием которых сложилось ее состояние, исключая действия других факторов. Факторы ранжируются, и отбираются наиболее существенные.

Метод сравнений позволяет сравнить существующую систему управления персоналом с подобной системой передовой организации, с нормативным состоянием или состоянием в прошлом периоде. Следует учитывать, что сравнение дает положительный результат при условии сопоставимости систем, их однородности.

Метод структуризации целей предусматривает количественное и качественное обоснование целей организации в целом и целей стратегии управления персоналом с точки зрения их соответствия целям организации. Анализ целей, развертывание их в иерархическую систему, установление ответственности подразделений за конечные результаты работы, определение их места в системе производства и управления, устранение дублирования в их работе являются важной предпосылкой построения рациональной стратегии управления персоналом. При структуризации должны быть обеспечены взаимоувязка, полнота, сопоставимость целей разных уровней управления персоналом.

Исключительный эффект в практике совершенствования управления персоналом дает нормативный метод. Он предусматривает применение системы нормативов, которые определяют состав и содержание функций по управлению персоналом, численность работников по функциям, тип организационной структуры, критерии построения структуры аппарата управления организации в целом и стратегии управления персоналом (норма управляемости, степень централизации функций, количество ступеней управления, звеньев, размеры подразделений, порядок подчиненности и взаимосвязи подразделений), разделение и кооперацию труда руководителей и специалистов управления персоналом организации.

Все шире применяется параметрический метод. Задача этого метода - установление функциональных зависимостей между параметрами элементов производственной системы и стратегии управления персоналом для выявления степени их соответствия.

В последнее время при совершенствовании стратегии управления персоналом начали применять метод функционально-стоимостного анализа. Этот метод позволяет выбрать такой вариант построения стратегии управления персоналом или выполнения той или иной функции управления персоналом, который требует наименьших затрат является наиболее эффективным с точки зрения конечных результатов. Он позволяет выявить лишние или дублирующие функции управления, функции, которые по тем или иным причинам не выполняются, определить степень централизации и децентрализации функций управления персоналом и т. п.

Наибольшее развитие в деле совершенствования управления персоналом получил метод аналогий. Он заключается в применении организационных форм, которые оправдали себя в функционирующих системах управления персоналом со сходным экономико-организационными характеристиками по отношению к рассматриваемой системе. Сущность

метода аналогий заключается в разработке типовых решений (например, типовой оргструктуры управления персоналом) и определении границ и условий их применения.

Эффективным методом использования типовых решений при совершенствовании управления персоналом является блочный метод типизации подсистем линейно-функциональных и программно-целевых структур. Типовые блочные решения увязываются вместе с оригинальными организационными решениями в единой организационной системе управления персоналом. Блочный метод ускоряет процесс формирования новой стратегии управления персоналом и повышает эффективность функционирования системы с наименьшей затратами.

Морфологический анализ - средство изучения всевозможных комбинаций вариантов организационных решений, предлагаемых для осуществления отдельных функций управления персоналом. Если записать столбиком все функции, а затем против каждой функции построчно указать всевозможные варианты ее выполнения, то получается морфологическая матрица. Идея этого метода заключается в том, чтобы сложную задачу разбить на мелкие подзадачи, которые легче решать по отдельности. При этом предполагается, что решение сложной задачи складывается из решений подзадач.

Таким образом, подводя итоги статьи выше сказанное позволяет отметить, что аналитическая работа в различных областях знаний: психологии, социологии, философии, экономики, права, истории позволяет сформировать каждый раз новые методы построения стратегии управления персоналом.

Следует отметить, что общих методов в менеджменте, а особенно в управлении персоналом, не существует - есть только общие принципы управления, которые порождают различные методы стратегического менеджмента со своими неповторимыми особенностями, поскольку учитывают определенные национальные ценности, особенности психологии, менталитета и т. д.

Таким образом, казахстанские топ - менеджеры не могут использовать готовую модель методов стратегического управления, а должны найти свои способы и рычаги применения теоретических знаний и практического опыта разных стран для создания полноценной системы стратегии управления персоналом.

Наибольший эффект и качество стратегии управления персоналом достигаются в том случае, когда применяется система методов в комплексе. Применение системы методов позволяет взглянуть на объект совершенствования со всех сторон, что помогает избежать просчетов.

Использованные источники:

1. Магура М.И. Создание системы стратегии управления персоналом организации.//Управление кадрами, 2010, №№ 7.- с.16.

2. Базаров Т. Ю., Малиновский П. В. Управление персоналом в условиях кризиса // Теория и практика антикризисного управления. - М.: ЮНИТИ, 2009. - с.44

*Мустафина М.М.
студент группы Диз-11*

*Мустафина М.Д.
руководитель, старший преподаватель
Рудненский индустриальный институт
Республика Казахстан, г. Рудный*

ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ПРОМЫШЛЕННЫХ ИЗДЕЛИЙ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

В условиях перехода Казахстана к открытой рыночной экономике борьба за потребителя на внутреннем и внешнем рынках требует создания и производства конкурентоспособных товаров. Качество выступает как главный фактор конкурентоспособности товара, составляя его "стержень", основу.

Новые подходы к проблеме качества требуют все более полного учета изготовителями рыночного фактора, сдвига от административных рычагов контроля качества к преимущественно организационно-экономическим мерам управления качеством, перехода к гибкой системе стандартизации, позволяющей производителям оперативнее реагировать на меняющиеся требования внутреннего и внешнего рынка к качеству товаров, организации работы по переходу в перспективе к обеспечению высокого качества продукции.

Проблема повышения качества - одна из главных задач развития экономики нашей страны. В последние годы во всех передовых в техническом отношении странах отмечается растущий интерес к повышению качества продукции.

Для достижения цели ставились задачи:

- охарактеризовать понятие качества продукции,
- изучить систему показателей, применяемых для оценки качества продукции,
- рассмотреть основные пути управления качеством.

Проблема качества продукции носит в современном мире универсальный характер.

От того, насколько успешно она решается, зависит многое в экономической и социальной жизни страны. Объективный фактор, объясняющий многие глубинные причины наших экономических и социальных трудностей, снижающихся темпов экономического развития за последние десятилетия, с одной стороны, и причины повышения эффективности производства и уровня жизни в развитых странах Запада, с другой это качество создаваемой и выпускаемой продукции.

Качество товара, его эксплуатационная безопасность и надежность, дизайн, уровень послепродажного обслуживания являются для современного покупателя основными критериями при совершении покупки, и следовательно, определяют успех или неуспех фирмы на рынке.

Современная рыночная экономика предъявляет принципиально новые требования к качеству выпускаемой продукции. Это связано с тем, что сейчас выживаемость любой фирмы, ее устойчивое положение на рынке товаров и услуг определяются уровнем конкурентоспособности.

В свою очередь, конкурентоспособность связана с действием нескольких десятков факторов, среди которых можно выделить два основных - уровень цены и качество продукции. При этом качество продукции постепенно выходит на первое место. Производительность труда, экономия всех видов ресурсов уступают место качеству продукции.

Новейший подход к стратегии предпринимательства заключается в понимании того, что качество является самым эффективным средством удовлетворения требований потребителей и одновременно с этим снижения издержек производства.

Качество - синтетический показатель, отражающий совокупное проявление многих факторов - от динамики и уровня развития национальной экономики до умения организовать и управлять процессом формирования качества в рамках любой хозяйственной единицы. Вместе с тем мировой опыт показывает, что именно в условиях открытой рыночной экономики, немислимой без острой конкуренции, проявляются факторы, которые делают качество условием выживания товаропроизводителей, определяющим результатом их хозяйственной деятельности.

Качество-это совокупность свойств и характеристик продукции, которые придают ей способность удовлетворять обусловленные или предполагаемые потребности. Являясь продуктом труда, качество товара - категория, неразрывно связанная как со стоимостью, так и с потребительской стоимостью.

Потребительная стоимость характеризует способность вещи удовлетворять определенную потребность. Одна и та же потребительная стоимость может в различной степени удовлетворять потребность. Поэтому качество характеризует меру потребительной стоимости, степень ее пригодности и полезности.

Следовательно, потребительная стоимость составляет основу качества, а последнее отражает уровень потребительной стоимости, т.е. количественное удовлетворение общественной потребности в продукции.

Качество прошло многовековой путь развития. Качество развивалось по мере того, как развивались, разнообразились и множились общественные потребности и возрастали возможности производства по их удовлетворению.

Особенно динамично процесс развития и изменения сущности качества, его параметров происходил в последние десятилетия, когда быстро

менялись само понятие качества, требования и подходы к нему. Наиболее интенсивно этот процесс протекал, в частности, в Японии, ставшей в 70-80-е годы фактически мировым лидером в определении уровня качества по многим видам товаров. Динамику развития уровней качества в Японии в послевоенный период можно представить следующим образом.

Первый уровень - "соответствие стандарту." Качество оценивается как соответствующее либо нет требованиям стандарта (или другого документа на изготовление продукта - технические условия, договор и т.д.). Этот уровень характерен для 50-х годов.

Второй уровень (1960 г.) - "соответствие использованию". Продукт должен удовлетворять не только обязательным требованиям стандартов, но и эксплуатационным требованиям, чтобы пользоваться спросом на рынке.

Третий уровень - "соответствие фактическим требованиям рынка". В идеальном варианте это означает выполнение требований покупателей о высоком качестве и низкой цене товара. Данный уровень характерен для 70-х годов.

Четвертый уровень (1980 г.) - "соответствие латентным (скрытым, неочевидным) потребностям". предпочтение у покупателей получают товары, обладающие в дополнении с другими потребительскими свойствами, удовлетворяющими потребности, которые у потребителей носили неявный, мало осознаваемый ими характер.

Такой же путь, как Япония, но с некоторым отставанием во времени, проходят и другие развитые страны с рыночной экономикой. В условиях конкурентной среды производители в своей деятельности не могут не следовать этим требованиям повышения уровня качества. Подобную эволюцию качества предстоит пройти по мере становления цивилизованного рынка производителям и потребителям.

*Мухаметова Г.З.
магистрант 1 курс
Салихова Э.Н.
магистрант 1 курс
Рудалева И.А., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра экономической теории
Институт управления, экономики и финансов
Казанский (Приволжский) Федеральный университет
Россия, г. Казань*

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА КОНЪЮНКТУРУ РОССИЙСКОГО РЫНКА ТРУДА

В статье рассматриваются основные факторы, влияющие на конъюнктуру российского рынка труда. Авторами предложена математическая модель занятости, в которую включены наиболее

значимые экономические показатели. Подобный факторный анализ применим на практике.

Ключевые слова: рынок труда, занятость, эконометрическая модель, демографические факторы, экономические факторы, ИРЧП.

FACTORS AFFECTING THE RUSSIAN LABOR MARKET

This article is dedicated to main factors affecting the Russian labor market. The authors offer a mathematical model of employment which includes the most important economic indicators. This kind of factor analysis can be used in practice.

Key words: labor market, employment, econometric model, demographic factors, economic factors, HDI.

Изучение состава факторов, влияющих на конъюнктуру рынка труда — соотношение спроса и предложения рабочей силы и, следовательно, безработицу — имеет первостепенное значение для определения направления политики занятости.

Первая группа факторов — демографические. Она включает в себя количественные и качественные показатели. Количественные характеристики отражают численность населения в трудоспособном возрасте, миграцию трудовых ресурсов, а также естественный прирост населения. Демографическая ситуация в нашей стране имеет серьезные проблемы, которые берут свои истоки с 1991 года — начала радикальных реформ. В 1992 году не родилось около 40% детей, которые могли бы родиться, будь обстановка в стране более стабильной, кривая рождаемости пересеклась с кривой смертности, что называют в литературе «российским крестом». В последующие годы рождаемость продолжает снижаться, достигая абсолютного минимума в 1999 году — 1,2 млн. человек.⁵⁹

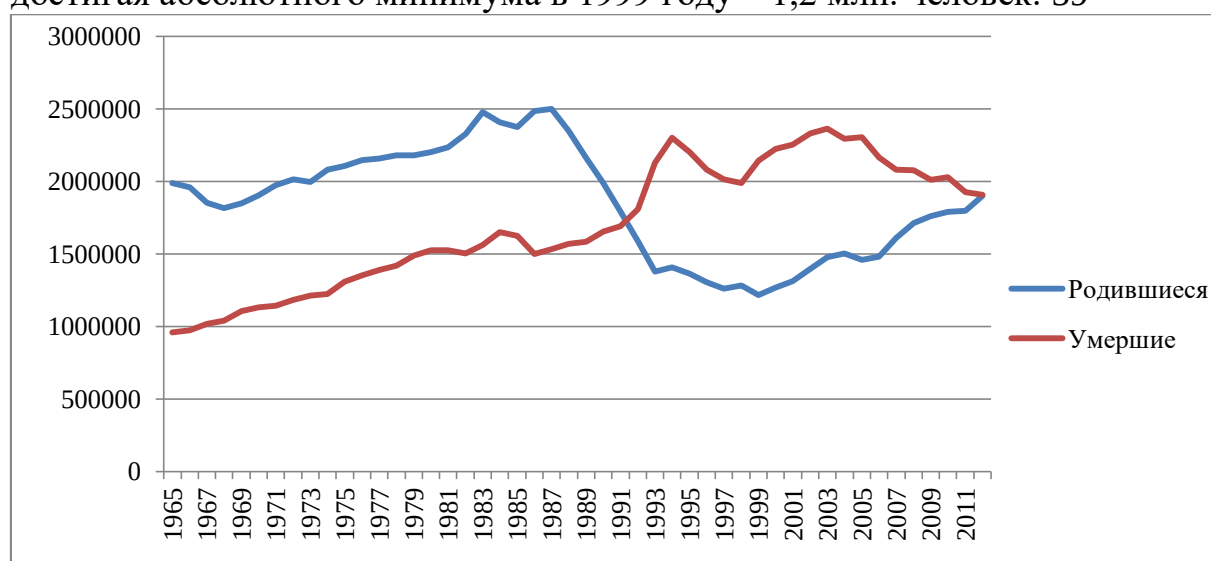


Рис. 1. Количество родившихся и умерших в России с 1965 по 2011 по данным Росстата⁶⁰

⁵⁹ Великовский Д. Русский крест // Демоскоп Weekly. – 2004. - № 167 – С. 51

⁶⁰ <http://www.gks.ru/>

На рубеже тысячелетий резко пришлось закрыть часть первых классов из-за отсутствия набора, к 2011 году снизился конкурс абитуриентов во многие вузы. 1999-й год стал для России настоящей демографической ямой, отголоски которой мы будем ощущать еще долгие годы. Вплоть до 2013 года естественный прирост населения был отрицательным, и только последние годы этот показатель является положительным. Несмотря на это, количество трудовых ресурсов будет сокращаться еще пару десятков лет.

Процесс перестройки российской экономики оставил неизгладимые последствия на половозрастной структуре населения. Что может ожидать Россию в дальнейшем? Можно предположить, что изменятся, прежде всего, качественные характеристики демографической ситуации. Качественные характеристики отражают соотношение различных половозрастных групп населения, а также касаются уровня образования, квалификации, национальных структур и деления населения на городское и сельское.

Для характеристики качества трудовых ресурсов и международного сопоставления используется ИРЧП (индекс развития человеческого потенциала). Он не признается официальной статистикой РФ, однако активно используется российскими экономистами для исследований. Главными составляющими для расчета этого индекса являются: ожидаемая продолжительность жизни, уровень грамотности и ВНД на душу населения. В советское время по ИРЧП Россия входила в развитые страны мира, в годы перестройки этот индекс резко снизился. В 2010 году изменилась методология расчета и ИРЧП был пересчитан по имеющимся данным, в 1990 году Россия занимала 21 место из 130 стран, в 2013 году – 57 место в списке из 187 стран, входя в группу с высоким ИРЧП.⁶¹

Еще одной большой группой факторов рынка труда являются экономические. Они легче поддаются количественной оценке, поэтому проще будет выявить их влияние на рассматриваемый нами рынок. Если проследить динамику спада и роста ВВП с 1990 года и динамику безработицы, то можно наблюдать обратную зависимость. Этот закон был сформулирован А.Оукеном в 60-е годы. Следовательно, можно твердо предположить, что ВВП или же темп роста ВВП будет одним из значимых экономических факторов.

Чтобы проанализировать влияние различных фактор на уровень занятости, построим эконометрическую модель, используя статистические данные Федеральной службы государственной статистики за 10 лет (2004-2013 гг.). В качестве зависимой переменной (Y) мы взяли уровень занятости. В качестве объясняющих переменных, которые предположительно могут рассматриваться как факторы занятости, мы отобрали следующие социально-экономические показатели:

X1– период;

⁶¹ Global Wage Report 2014/15: Wages and income inequality / International Labour Office – Geneva: ILO, 2015. – P. 154

X2 – ВВП на душу населения;
 X3 и X4 – показатели инфляции - индекс-дефлятор ВВП и индекс потребительских цен;
 X5 – средняя заработная плата;
 X6 – МРОТ;
 X7 – среднедушевые доходы населения;
 X8 – доля людей с высшим образованием среди экономически активного населения;
 X9 – миграционный прирост населения в стране;
 X10 – инвестиции в основной капитал на душу населения.

При отборе факторов включаем в модель только значимые факторы, которые не коррелируют между собой. Для проверки факторов на значимость используем метод наименьших квадратов. Путем подбора мы отобрали три значимых фактора, которые можно включить в одну модель: ВВП на душу населения (значим при ошибке 1%), МРОТ (значим при ошибке 1%), миграционный прирост (значим при ошибке 5%).

Модель 1: МНК, использованы наблюдения 1-10					
Зависимая переменная: Y					
	Коэффициент	Ст. ошибка	t-статистика	P-значение	
const	58,1715	0,297811	195,3	1,21e-012	***
X2	0,0170223	0,00192430	8,846	0,0001	***
X6	-0,000606562	0,000107798	-5,627	0,0013	***
X9	0,00646011	0,00231294	2,793	0,0315	**
Среднее зав. перемен	62,79000	Ст. откл. зав. перемен	1,499222		
Сумма кв. остатков	0,317314	Ст. ошибка модели	0,229969		
R-квадрат	0,984314	Испр. R-квадрат	0,976471		
F(3, 6)	125,5015	P-значение (F)	8,39e-06		
Лог. правдоподобие	3,062860	Крит. Акаике	1,874281		
Крит. Шварца	3,084621	Крит. Хеннана-Куинна	0,546540		

Рис. 2. Статистическая значимость факторов

Уравнение нашей модели будет выглядеть так: $Y = 58,1715 + 0,017 \cdot X1 - 0,0006 \cdot X2 + 0,0065 \cdot X3$, где Y – уровень занятости, X1 – ВВП на душу населения, X2 – МРОТ, X3 – миграционный прирост населения. Полученное уравнение можно интерпретировать следующим образом:

1. При росте ВВП на душу населения на 1000 рублей, уровень занятости увеличится на 0,017%;
2. При увеличении минимального размера оплаты труда на 1 рубль, занятость сократится на 0,0006%;
3. При росте численности мигрантов на 1000 человек, уровень занятости повысится на 0,0065%.

Таким образом, на уровень занятости положительно влияют рост ВВП и миграционный прирост, а вот МРОТ отрицательно влияет на этот показатель.

Мы получили следующий прогноз: уровень занятости в 2015 г. – 66,5%, 2016 г. – 67%. Можно сравнить текущий показатель занятости и тот, что мы получили путем прогнозирования по показателям за прошлые года. По данным Росстата средний уровень занятости в июле 2015 года составил 66%, это чуть ниже, чем наш прогноз, однако мы получили тенденцию к росту этого показателя, что сбылось на самом деле.

Модель может иметь практическое применение при разработке политики занятости как для России в целом, так и для ее регионов.

Использованные источники:

1. Global Wage Report 2014/15: Wages and income inequality / International Labour Office – Geneva: ILO, 2015. –154p.
2. Великовский Д. Русский крест // Демоскоп Weekly. – 2004. - № 167 – с.51-53
3. Гимпельсон В.Е., Капелюшников Р.И. Российский работник: образование, профессия, – М.: Издательский дом Высшей школы экономики, 2011. – 574 с.
4. Иванова Т.Б., Козлов А.А., Алексеенко В.Б. Рынок труда в России: Учебное пособие, – М.: РУДН, 2011. – 222 с.
5. Кашепов А.В., Сулакшин С.С., Малчинов А.С. Рынок труда: проблемы и решения. — М.: Научный эксперт, 2008. — 232 с.
6. Занятость и безработица в июле 2015 года [Электронный ресурс] / официальный сайт Федеральной службы государственной статистики / Режим доступа — URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/labour_force/, свободный (дата обращения: 01.09.15)

Мухаметова Г.З.

магистрант 1 курс

Салихова Э.Н.

магистрант 1 курс

Рудалева И.А., к.э.н.

научный руководитель, доцент

кафедра экономической теории

Институт управления, экономики и финансов

Казанский (Приволжский) Федеральный университет

Россия, г. Казань

РОЛЬ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ В СТАНОВЛЕНИИ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ

В условиях перехода российской экономики на инновационный путь развития и активной политики импортозамещения все большую популярность набирает изучение вопросов, связанных с инновационным предпринимательством. Статья посвящена анализу взаимодействия инновационного предпринимательства с банковской системой, выявлению

проблем их сотрудничества. В работе предложены пути развития их взаимосвязи.

Ключевые слова: инновационное предпринимательство, банковская система, малый и средний бизнес, кредитование, риски кредитования.

THE BANKING SYSTEM ROLE IN THE RUSSIAN INNOVATIVE BUSINESS FORMATION

An innovative development of Russian economy and an active policy of import substitution make more popular issues relating with innovative entrepreneurship. This article analyzes the interaction between the innovative business and the banking system and identifies some problems of their cooperation. The research proposes the ways of their relationship development.

Keywords: innovative entrepreneurship, banking system, small and medium business, loan, credit risks.

В настоящее время в большинстве развитых стран основой рыночной экономики является малый и средний бизнес, который во многом определяет структуру и качество валового национального продукта, темпы экономического роста. Оперативное реагирование на изменения конъюнктуры рынка обеспечивает формирование гибкой экономики и стабильность налогооблагаемой базы, а также занятость населения и создание новых рабочих мест. Как следствие, большинство развитых стран проводят стимулирующую инновационную политику в сфере малого и среднего предпринимательства.

Характерной особенностью инновационного предпринимательства является ограниченность ресурсов. Способами пополнения ресурсов служат как собственные средства предприятий, так и привлеченные средства. Если собственных и иных привлеченных ресурсов для обеспечения инвестиционных и оборотных потребностей инновационного предпринимательства оказывается недостаточно, то существенную финансовую поддержку могут оказать коммерческие банки в форме инновационного кредитования.

Однако в Российской Федерации банковский сектор играет едва заметную роль в финансировании инновационных предпринимателей, так как высокие рыночные риски часто становятся причиной появления неудовлетворительных финансовых результатов.

При проведении анализа банковской системы Российской Федерации было выявлено, что количество действующих кредитных организаций на территории РФ ежегодно снижается, на сегодняшний день насчитывается 834 банка.⁶² В структуре активов коммерческих банков за последние семь лет наблюдается положительная тенденция роста кредитных вложений. На рисунке 1 наблюдается увеличение кредитных вложений в 2,5 раза за

⁶² Сведения о количестве действующих кредитных организаций и их филиалов в территориальном разрезе / Центральный Банк РФ. – Официальный сайт: <http://www.cbr.ru>

исследуемый период.

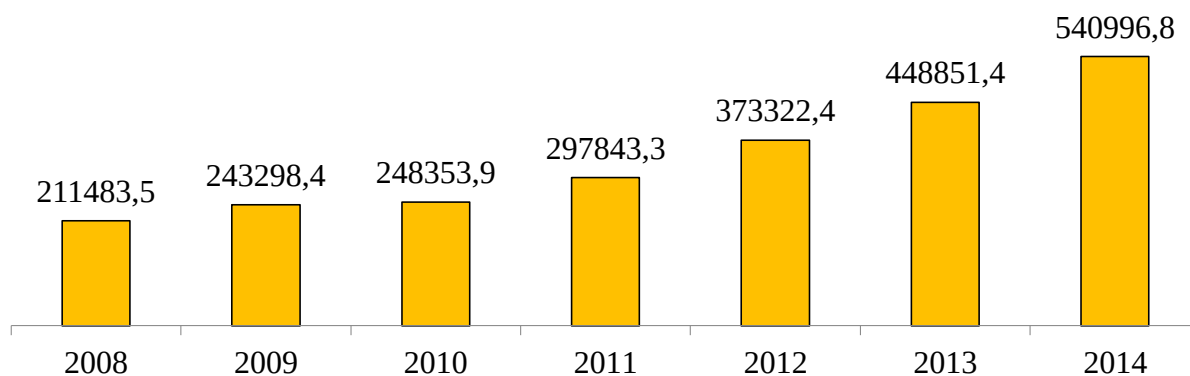


Рис. 1. Динамика кредитных вложений коммерческих банков в 2008-2014 гг. в России, в рублях⁶³

Что касается структуры кредитного портфеля, то основную долю занимают кредиты, выданные организациям: за 2014 год они составили 67%. На долю крупных предприятий приходится 44% всех кредитов, на малые и средние предприятия – 21%.⁶⁴

Анализ структуры кредитования юридических лиц в зависимости от видов экономической деятельности показал, что банки стараются кредитовать менее рискованные отрасли – прежде всего торговлю, на которые приходится 50% кредитов предоставленных малому и среднему бизнесу.⁶⁵ Доля кредитования инновационных проектов в общей структуре кредитования малого и среднего бизнеса не превышает 10%, в то время как в странах Западной Европы данный показатель в два раза больше.

Что же мешает малому и среднему бизнесу в России активно заниматься инновационной деятельностью? В чем заключаются основные ограничения для ее развития? В результате опроса субъектов малого и среднего бизнеса Федеральной службой государственной статистики выяснилось, что наиболее существенным препятствием для осуществления инновационной деятельности является недостаток собственных средств. Эту проблему отметили 49% респондентов. 28% отметили высокую процентную ставку по кредитам.⁶⁶

Полный перечень проблем развития инновационного предпринимательства представлен в таблице 1.

⁶³ Динамические ряды показателей отдельных таблиц Обзора банковского сектора Российской Федерации / Центральный Банк РФ. – Официальный сайт: <http://www.cbr.ru>

⁶⁴ Там же.

⁶⁵ Кредитование малого и среднего бизнеса в России: «На грани стагнации» / Рейтинговое агентство «Эксперт РА». – Официальный сайт: <http://www.raexpert.ru>

⁶⁶ Малое и среднее предпринимательство в России – 2014 г. / Федеральная служба государственной статистики. – Официальный сайт: <http://www.gks.ru>

Причины неразвитости инновационного предпринимательства в России

ВНУТРЕННИЕ ФАКТОРЫ	ВНЕШНИЕ ФАКТОРЫ
– Неразвитость рынка научно-технической продукции, низкое предложение со стороны разработчиков научно-технической продукции, которая могла бы стать основой коммерчески успешной инновационной продукции (4,6%) – Недостаток квалифицированных кадров (32,8%) – Высокий уровень инфляции, непрерывное удорожание сырья, материалов, комплектующих (14,7%) – Недостаток информации о рынках сбыта (28,2%) – Недостаток информации о новых технологиях (19,7%)	– Недостаточный спрос на инновационную продукцию, в том числе со стороны государства (24%) – Недостаток собственных финансовых ресурсов (49%) – Неопределенная экономическая ситуация в стране и низкое качество прогнозов социально-экономического развития даже на среднесрочную перспективу (24%) – Недоступность банковских кредитов для реализации инновационных проектов в связи с высокими процентами и сложностью их получения (42%) – Нехватка и изношенность материально-технической базы (7%) – Высокий уровень налогов (9%) – Инвестиционные риски (11%) – Несовершенство нормативной правовой базы, регулирующей инновационную деятельность (7%)

В ходе анализа кредитования инновационного предпринимательства удалось выяснить его особенности и причины, по которым банки так неохотно кредитуют инновационную деятельность субъектов малого и среднего бизнеса. Так, например, инновационное кредитование осуществляется на самом начальном этапе, когда бизнеса еще не существует, поэтому оно характеризуется более длительным сроком выдачи кредита (как правило, до 10 лет), а также отсрочкой платежа, потому что предприятия начинают получать прибыль от инновационного проекта лишь в момент выхода новшества на рынок. Однако основные объемы кредитования в 2014 году выдавались на закрытие «кассовых резервов», о чем говорит рост доли коротких кредитов и дефицит длинных денег.⁶⁷ К тому же, большинство российских банков не в состоянии предоставить долгосрочные займы, так как их ресурсная база формируется за счет краткосрочных депозитов, а долгосрочные кредиты могут привести к потере ликвидности банка, его неустойчивости и повышению рисков, в том числе всей банковской системы.

Для инновационного предпринимательства характерен высокий риск неопределенности реализации инновационных проектов и их отдачи в долгосрочной перспективе. Чтобы застраховать риски финансирования банки устанавливают жесткие требования к заемщикам. Так начиная с III кв. 2013 года, предприниматели начали наблюдать ужесточение уровня процентной ставки, требований к финансовому положению заемщика, к

⁶⁷ Кредитование малого и среднего бизнеса в России: «На грани стагнации» / Рейтинговое агентство «Эксперт РА». – Официальный сайт: <http://www.raexpert.ru>

обеспечению по кредиту, спектра направлений кредитования.⁶⁸ Что также тормозит развитие инновационного предпринимательства в России.

И, наконец, последней особенностью кредитования инновационного предпринимательства является высокий уровень процентной ставки, который сдерживает развитие инновационного предпринимательства. Так на сегодняшний день в России средневзвешенная процентная ставка по кредитам, предоставленным субъектам малого и среднего бизнеса, занимающимися традиционными видами деятельности, составляет 16-19% годовых, в зависимости от сроков кредитования.⁶⁹ Процентная ставка на инновационные виды деятельности устанавливается от 22% и зависит от степени риска кредитования.

Таким образом, основным сдерживающим фактором взаимодействия инновационного предпринимательства с банковской системой является высокий риск кредитования инновационной деятельности. В целях минимизации данных рисков предлагается создать федеральный гарантийный фонд, который позволит предпринимателям получить больше кредитов на выгодных условиях, а банкам – снизить риски кредитования инновационного предпринимательства. Эти меры должны оказать благоприятное воздействие на инвестиционный климат страны. Предполагается, что данный фонд будет координировать работу региональных гарантийных фондов, выдавать гарантии субъектам инновационного предпринимательства, а также взаимодействовать с международными организациями. Принимая во внимание зарубежный опыт, можно утверждать, что государство получит возможность привлечь кредиты в инновационные проекты на сумму, в 5-6 раз превышающую объемы данных фондов за счет эффекта мультипликации.

Использованные источники:

1. Веретенникова, О. Б. Совершенствование мер финансовой поддержки малых и средних инновационных предприятий // Управленец. - 2012. - №4 – 57 с.
2. Зверев А. В. Инновационная деятельность в Российской Федерации // Инновации. - 2012. - № 8. – 87 с.
3. Ленчук Е. Б. Инновационные аспекты инновационного развития России // Наука технологии и инновации России. – 2013. - №9. – 67 с.
4. Карпенко О. А. Банковское финансирование инноваций // Наукоедение. – 2014. - №4. – 46 с.
5. Кредитование малого и среднего бизнеса в России: «На грани стагнации» / Рейтинговое агенство «Эксперт РА». – Официальный сайт. – режим доступа: <http://www.raexpert.ru>, свободный. (дата обращения 26.04.2015)

⁶⁸ Изменения условий банковского кредитования в IV квартале 2014 года / Центральный Банк РФ. – Официальный сайт: <http://www.cbr.ru>

⁶⁹ Сведения по кредитам в рублях, долларах США и евро в целом по Российской Федерации / Центральный Банк РФ. – Официальный сайт: <http://www.cbr.ru>

6. Федеральная службы государственной статистики. - Официальный сайт. – режим доступа: <http://www.gks.ru/>, свободный. (дата обращения 26.04.2015)
7. Центральный Банк РФ. Официальный сайт. – режим доступа: <http://www.cbr.ru/>, свободный. (дата обращения 26.04.2015)

Неудахина Ю.Г., к.э.н.

доцент

*ФГБОУ ВО «Кабардино-Балкарский
государственный аграрный университет»*

Россия, г. Нальчик

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ ПО ИННОВАЦИОННОМУ СЦЕНАРИЮ

Необходимость государственного регулирования инновационных процессов обусловлена как социально-экономическими тенденциями современного российского общества, так и процессами глобализации экономики и социума. В индустриально развитых странах государство является главным регулирующим началом и вектором, определяющим направление инновационного развития национальной экономики. В условиях нынешнего финансово-экономического кризиса роль государственного регулирования инновационной деятельности приобретает еще большую актуальность.

Инновационная политика государства включает систему мер по стимулированию, управлению, планированию и контролю инновационной деятельности в сфере науки, техники и производства. Среди основных факторов, влияющих на темпы и содержание государственной инновационной политики, в первую очередь следует выделить следующие (рис.1). [2]

Как правило, ресурсы, которые могут выделить государство и частный сектор на инновационную трансформацию экономики, ограничены. Поэтому важно их не распылять, а сконцентрировать на сравнительно узком круге передовых технологий, дающих наибольший эффект. Эта решается путем определения приоритетных направлений развития науки, техники и критических технологий, как на федеральном, так и на региональном уровне.

К исходным принципам при формировании приоритетов относят [1]: а) технологические потребности экономики России и регионов (насыщение потребительского рынка конкурентоспособными товарами и услугами; развитие социокультурной сферы, здравоохранения и медицины; освоение высокотехнологичной продукции, опережающее развитие машиностроения; ресурсобеспечение и ресурсосбережение, освоение новых поколений материалов, энергосберегающих и экологически чистых технологий; развитие современной инфраструктуры, новых поколений средств транспорта и связи; укрепление обороноспособности страны);



Рисунок 1 – Факторы, определяющие государственную инновационную политику

б) конкурентоспособность продуктов (технологий), уровень новизны, патентная защищенность; в) эффективность - норма прибыли или другого полезного эффекта, который может быть получен от реализации критических технологий; ожидаемый срок окупаемости инвестиций в инновации; г) реальность - обеспеченность научным заделом, кадровым потенциалом, производственными мощностями.

Инновационная деятельность многогранна. Она может осуществляться на трех уровнях: федеральном, региональном и на уровне хозяйствующего субъекта. На федеральном решаются такие задачи, как разработка государственной инновационной стратегии, создание благоприятного инновационно-инвестиционного климата, реализация приоритетных инновационных программ. На региональном уровне существуют те же задачи, но они зависят от особенностей определенных регионов. Первые два уровня создают условия для динамичного протекания инновационных процессов на уровне предпринимательских структур.

Применительно к инновационной деятельности государство осуществляет нормативно-правовое, организационное, экономическое, финансовое регулирование.

Нормативно-правовое регулирование предполагает совершенствование действующего законодательства в части охраны прав интеллектуальной собственности, развития договорных и лизинговых отношений, налогообложения инновационной деятельности.

Организационное регулирование инновационной деятельности предполагает развитие инновационной инфраструктуры, интеграционных и кооперационных процессов, международного сотрудничества, обеспечение государственных преференций предприятиям научно-технической сферы.

Экономическое и финансовое регулирование предполагает создание благоприятного инвестиционного климата для внедрения инноваций, расширение спроса и предложения на инновационную продукцию, предоставление налоговых льгот предприятиям, выпускающим и потребляющим инновационную продукцию, развитие инновационного предпринимательства. Используемые методы регулирования инновационной деятельности призваны обеспечить реализацию федеральной и региональной инновационных стратегий на уровне предприятия, направить в сторону инновационных приоритетов предпринимательскую инициативу.

Все множество методов государственного регулирования сферы науки и технологий можно разделить на прямые и косвенные.

Прямые методы делятся на три основные группы.

К первой из них относятся методы и механизмы, обеспечивающие прямое участие государства в производстве знаний, которое реализуется через формирование государственных научных структур (государственных лабораторий, институтов и т.д.) и их прямое бюджетное финансирование.

Вторая группа методов государственного регулирования сферы науки и технологий объединяет широкий спектр безвозмездных субсидий и грантов на проведение фундаментальных исследований.

К третьей группе относятся методы, направленные на формирование благоприятных условий для частных инвестиций в инновационную сферу, стимулирование исследований и разработок.

К **косвенным методам** можно отнести: снижение налога на прибыль предприятий и освобождение от налогообложения той части прибыли, которая направляется на развитие производства; дифференциация ставки налогов в зависимости от видов деятельности; отмена налогов на экспорт и импорт, кроме таможенных процедур и пошлин; увеличение сроков освобождения от уплаты налогов; выдача налоговых кредитов; установление сроков ускоренной амортизации и др. [3].

Преимущества косвенного регулирования перед прямым заключаются в том, что косвенные методы государственной поддержки обеспечивают обособленность частного сектора предпринимательства, его экономическую ответственность за выбор направления исследований и разработок, они не создают искусственного рынка знаний и нововведений, поддерживаемого государством. Реализация косвенных методов требует меньшей бюрократической работы, обеспечивает единый подход к стимулированию исследовательских работ в различных областях. Социальные и психологические преимущества косвенного регулирования состоят в том, что получаемые компаниями льготы являются результатом их собственных

усилий. В России устойчиво сохраняется приоритет прямой государственной поддержки науки (бюджетное финансирование), что требует изменения сложившихся приоритетов в этой сфере. Используемые при реализации государственной научно-технической политики формы и методы регулирования должны соответствовать актуальным преобразованиям экономики.

В условиях перехода экономики на инновационный путь развития инновационная политика должна занять принципиально новое место во всей системе государственного регулирования. Она уже не может представлять собой некий обособленный фрагмент в политике, а становится в центр системы государственного регулирования и пронизывает собой все ее аспекты. Она должна быть акцентирована на создание национальной инновационной системы, региональных инновационных систем, нацеленных на конкретный конечный итог - стимулирование трансфера знаний, приобретающего, в том числе, форму трансфера технологий.

Использованные источники:

1. Кокова Э.Р. Развитие стратегии диверсификации интеграционного процесса в региональном АПК // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2013. №1(23)С.184-187.
2. Кокова Э.Р., Буздова А.З. Формирование инновационной стратегии предприятия // В сборнике: Аграрная наука и образование в начале XXI века и проблемы современной аграрной экономики. Материалы международной научно-практической конференции памяти профессора Б.Х. Жерукова. 2013.- С.332-335
3. Мордовченков Н.В. Методологические основы формирования инновационной инфраструктуры в экономике региона// Н.В. Мордовченков, Р.А. Рыбаков. - Нижний Новгород: М - ПРИНТ, 2011. - 141 с.

Неудахина Ю.Г., к.э.н.

доцент

*ФГБОУ ВО «Кабардино-Балкарский
государственный аграрный университет»*

Россия, г. Нальчик

СПЕЦИФИКА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ГОСУДАРСТВА И ЧАСТНОГО СЕКТОРА В ПРОЕКТАХ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Государственно-частное партнерство (ГЧП) является особым видом отношений между государством и бизнесом. Оно имеет, в отличие от традиционных отношений, свои базовые модели отношений собственности, финансирования и методов управления.

Существует большое разнообразие форм и методов участия государства и частного сектора в проектах государственно-частного партнерства, вместе с тем можно систематизировать эти взаимодействия и

разделить их на четыре институциональные альтернативы ГЧП:

- Партнерства с разделенными правами собственности (лизинговые и арендные соглашения, а также соглашения о разделе продукции);
- Концессионные соглашения (передача государством некоторых правомочий собственности частному сектору);
- Совместное предприятие (долевое или акционерное участие частного капитала в государственном предприятии).[4]

Контракт как административный договор, заключаемый между государством (органом местного самоуправления) и частной фирмой на осуществление определенных общественно необходимых и полезных видов деятельности. Наиболее распространенными в практике ГЧП считаются контракты на выполнение работ, на оказание общественных услуг, на управление, на поставку продукции для государственных нужд, на оказание технической помощи [1].

Каждая из сторон проектов ГЧП преследует свои интересы, которые, в конечном счете, должно вылиться в один общий проект. Так, государство заинтересовано в росте объемов и улучшении качества предоставляемых услуг инфраструктурных и социально ориентированных отраслей населению и экономическим агентам. Частный сектор стремится стабильно получать и увеличивать прибыль, он заинтересован в устойчивости доходов от проектов. При этом обе стороны заинтересованы в успешном осуществлении проектов в целом. Проекты ГЧП зачастую облегчают выход на мировые рынки капиталов, активизируют привлечение иностранных инвестиций в реальный сектор экономики. Особое значение ГЧП имеет для экономики регионов, где на его основе происходит развитие местных рынков капитала, товаров и услуг. Однако интересы государства и бизнеса могут не просто не совпадать, но и быть противоречивыми, поэтому заключению договора о партнерстве должны предшествовать переговоры сторон, балансирующие эти интересы и цели проектов [2].

ГЧП предполагает разную степень вовлеченности той или иной стороны. Это зависит от того, насколько много полномочий государство передаст частному бизнесу. Разнообразие форм ГЧП, с разной вовлеченностью в него частного сектора представлены на рис. 1.

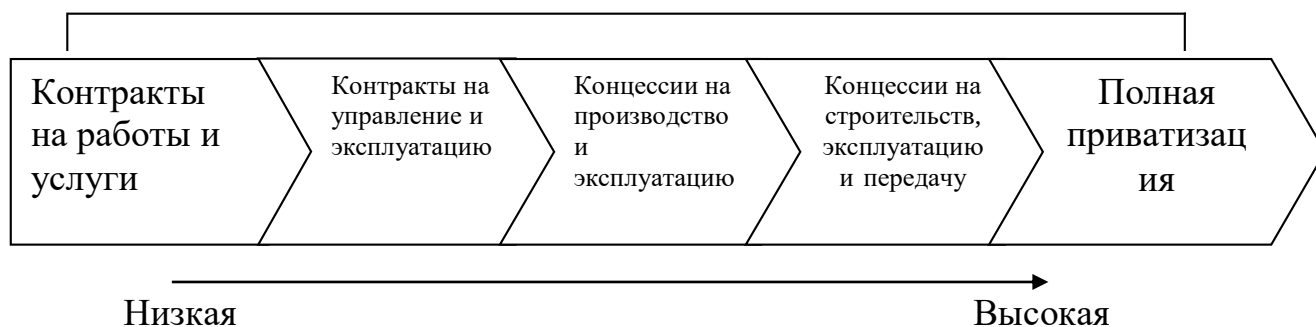


Рисунок 1 - Степень участия частного сектора в ГЧП

Опасность крайнего подхода, полной приватизации частным сектором (процесса передачи собственности в частные руки, осуществляемый, как правило, государством), состоит в возможности сокращения рабочих мест, замене государственной монополии частной монополией и как следствие удорожании предоставляемых услуг. Лучшим вариантом ГЧП станет тот, когда степень контроля государства будет обеспечиваться его долей в капитале, превышающей 50%.

Концессии являются усредненным вариантом ГЧП, самым оптимальным и сложным из представленных выше видов соглашения государства и частного сектора (лизинговые и арендные соглашения, контракты, долевое участие).

Если в случае контрактов, в договорах аренды и подряда государство или муниципальное образование выступает как субъект гражданского права и для его эффективной деятельности вполне достаточно норм Гражданского кодекса, то в рамках концессии государство, прежде всего, является органом публичной власти. Будучи таковым, оно не просто предоставляет партнерам по соглашениям часть своих правомочий как собственника, но и делегирует им часть своих властных функций (исключительных прав). Делегировать функции публичной власти можно только на основании соответствующего властного акта государства. Источником исключительности предоставляемых по концессионному соглашению прав, таким образом, является не статус государства как собственника, а его прерогативы как органа публичной власти.

Формами ГЧП в политической сфере являются: консультации представителей власти и бизнеса в рамках ассоциаций предпринимателей; независимая экспертиза проектов нормативно-правовых актов органов исполнительной власти разных уровней в области экономики и других сферах; подготовка и внесение предложений по реализации тех или иных направлений государственной политики, защите внутреннего рынка, государственной поддержке экспортеров; информационное обеспечение взаимодействия власти и ассоциаций, объединений предпринимателей, отраслевых союзов товаропроизводителей.

Характеризуя положение дел в сфере государственно-частного партнерства в России, следует отметить неоднозначность складывающейся здесь ситуации. С одной стороны, правительство и органы исполнительной власти приступили к созданию особых экономических зон, которые станут "инкубаторами" технических нововведений и изобретений, начинается разработка концессионных соглашений, очень важных для привлечения долгосрочных инвестиций в страну.[3]

Разделение прав и обязанностей между государством и бизнесом в изучаемых проектах должно базироваться на тех аспектах, которые на которых специализируется та или другая сторона отношений. Так, государство наиболее эффективно будет справляться с проблемами общего

планирования и административных процедур, принятия решений в нестандартных или форс-мажорных ситуациях. Бизнес же лучше будет справляться с вопросами финансирования, детального планирования, оперативного управления, строительства объектов и т.п.

Разнообразие механизмов, форм и методов государственно-частного партнерства позволяет достаточно широко использовать возможности частного капитала в решении государством многих проблем, связанных с общественными интересами. Они позволяют снизить затраты государства и повысить качество предоставляемых услуг населению, поэтому применение государственно-частного партнерства в современных условиях так важно как на государственном, так и на региональном и местном уровне. При государственно-частном партнерстве государство развивает свои основные функции – контроль, регулирование, соблюдение общественных интересов.

Интерес бизнеса обусловлен заинтересованностью в максимизации прибыли от реализации проектов, т.к. обладая хозяйственной свободой в проектах, предоставляемой государством, частный сектор стремится к увеличению производительности труда и нововведениям. Во-вторых, бизнес, при неудачном стечении обстоятельств при реализации проекта, получает достаточные гарантии возврата вложенных средств в реализацию проекта, так как государство несет определенные риски (согласно договоренностям сторон). В некоторых случаях, при высококачественном обслуживании государство доплачивает своему партнеру. И последнее, частный сектор получает в долговременное управление активы государства на льготных условиях платы.

Действия государства должны быть направлены главным образом на улучшение благосостояния человека. В число положительных сторон партнерства относится повышение качества товаров и услуг, во-вторых, решаются социально – экономические проблемы. А также, теперь уже высвобожденные средства государство может потратить на решение других более значимых задач и выполнение своих первоочередных функций.[5]

Использованные источники:

1. Баккуев Э.С., Баккуев И.М., Факторы эффективного взаимодействия государства и бизнеса // В сборнике: Продовольственная безопасность и устойчивое сельское развитие: глобальные, национальные и региональные аспекты Материалы международной научно-практической конференции памяти профессора Б.Х. Жерукова. 2014. С. 96-97.
2. Белицкая А. Государственно-частное партнерство: историко-правовой аспект // История государства и права. - 2010. - № 21. - С. 21-25.
3. Кокова Э.Р. Стратегия инновационного развития аграрного предприятия // В сборнике: Аграрная наука и образование в начале XXI века и проблемы современной аграрной экономики. Материалы международной научно-практической конференции памяти профессора Б.Х. Жерукова. 2013.- С.357-360.

4. Кокова Э.Р. Развитие стратегии диверсификации интеграционного процесса в региональном АПК // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2013. № 1 (27). С. 23-28.
5. Сарбашева Е.М., Бадалова Е.В.. Вопросы анализа эффективности государственного управления // В сборнике: Аграрная наука и образование в начале XXI века и проблемы современной аграрной экономики Материалы международной научно-практической конференции памяти профессора Б.Х. Жерукова. 2013. С. 452-453.

Нешпоренко Д.Г.
старший преподаватель
кафедра «Бухгалтерского учета и экономического анализа»
Замбрыцкая Е.С., к.э.н.
доцент
кафедра «Бухгалтерского учета и экономического анализа»
Самохин М.В.
магистрант 3 курс
Институт Экономики и управления
МГТУ им. Г. И. Носова
Россия, г. Магнитогорск

ПРОБЛЕМЫ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В статье рассматриваются преимущества инновационных предприятий и предприятий в области информационных технологий в современных условиях хозяйствования в России. Отмечается, что для деятельности таких организаций присущи определенные проблемы. Авторами статьи рассматривается конкретный перечень таких проблем и их влияние развитие инноваций в России.

Ключевые слова: инновации, проблемы развития инноваций, санкции, коррупция, экономическое развитие, хозяйственная деятельность предприятия.

Современная экономика России после введенных со стороны иностранных государств санкций переживает сложные времена. Эмбарго на ввоз определенных товаров, нестабильность курса национальной валюты, отток капитала – все эти негативные последствия санкций заставляют субъектов хозяйственной деятельностью с большой осторожностью действовать на рынке. Это приводит к замораживанию многих крупных инвестиционных проектов. Инвесторы, стремясь сохранить накопленные финансовые активы, стараются инвестировать только в высокодоходные инвестиционные проекты. Такими проектами очень часто являются инновационные инвестиционные проекты.

Согласно российскому законодательству инновации - введенный 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 [1].

По данным Государственного комитета статистики около 10% российских организаций с 2009 по 2013 годы активно используют в своей работе различные инновационные инструменты [2, с.20].

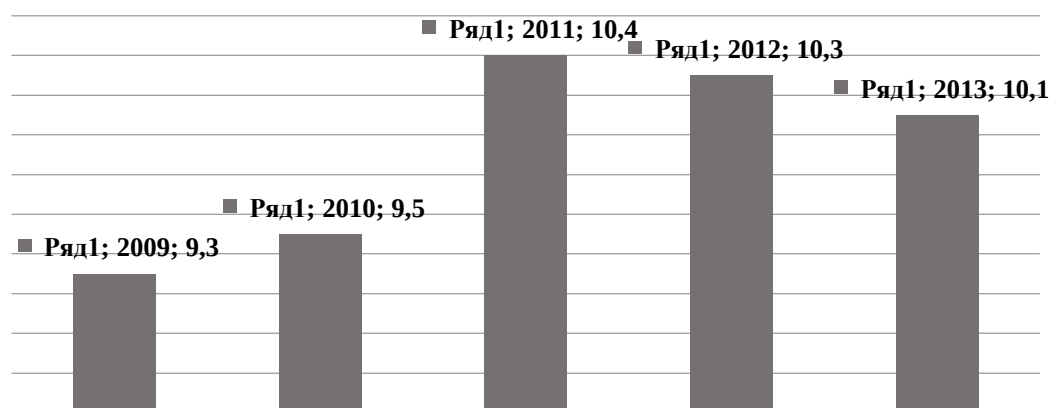


Рисунок 1 – Значения удельного веса организаций, осуществлявших технологические, организационные, маркетинговые инновации, в общем числе российских организаций в 2009 – 2013 гг., %

Не смотря на незначительное снижение к 2013 году числа инновационных предприятий, инновации не теряют своей актуальности, что обусловлено в первую очередь высокой степенью их доходности (таблица 1).

Из таблицы 1 видно, что к 2013 году доля отгруженных инновационных товаров собственного производства, выполненных инновационных работ и инновационных услуг собственными силами возросла до 9,2 %.

Таблица 1 – основные показатели реализации товаров, работ, услуг предприятий России.

Наименование показателя	2010	2011	2012	2013
Всего отгружено товаров собственного производства, выполнено работ и услуг собственными силами, млн. руб.	25 794 618,1	33 407 033,4	35 944 433,7	38 334 530,2
Отгружено инновационных товаров собственного производства, выполнено инновационных работ и инновационных услуг собственными силами, млн. руб.	1 243 712,5	2 106 740,7	2 872 905,1	3 507 866,0
Удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг, %	4,8	6,3	8,0	9,2

Кроме высокой доходности важно отметить и относительную экономическую безопасность деятельности инновационных предприятий и предприятий, работающих в области информационных технологий. Они широко поддерживаются государством. Основными формами государственной поддержки инновационной деятельности являются:

- 1) предоставление льгот по уплате налогов, сборов, таможенных платежей;
- 2) предоставление информационной поддержки;
- 3) помощь в формировании спроса на инновационную продукцию;
- 4) субсидии, гранты, кредиты, займы, гарантии, взносы в уставный капитал.

С 1 января 2015 года вступил в силу Федеральный закон от 29.12.2014 N 477-ФЗ "О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации", который установил налоговые каникулы для вновь зарегистрированных индивидуальных предпринимателей, которые перешли на упрощенную систему налогообложения и осуществляют предпринимательскую деятельность в производственной, социальной и (или) научной сферах. Закон установил ставку налога в размере 0% на два налоговых периода (два года) [2, с.20].

Статья 10 Федерального Закона о «Контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд», определяет, что заказчики при планировании и осуществлении закупок должны исходить из приоритета обеспечения государственных и муниципальных нужд путем закупок инновационной и высокотехнологичной продукции [3].

Таким образом, инновационная деятельность и деятельность в области инновационных технологий на сегодняшний день является одной из наиболее доходных. Но данному виду деятельности присущи и определенные проблемы. Выделим основные из них:

1) *недостаточно развитая инновационная инфраструктура.* Инновационная инфраструктура - это объединение взаимосвязанных структур, которые обслуживают и обеспечивают развитие инновационной деятельности. Составляющие инновационной инфраструктуры: инновационные центры, наукограды, технополисы, технопарки, бизнес-инкубаторы и др. В Российской Федерации наибольшее распространение получили технопарки и бизнес-инкубаторы. Кроме этого ведется активная работа над проектами: «Инновационный центр «Сколково», Наукоград Кольцово и технопарк новосибирского Академгородка, Кузбасский технопарк, автономная некоммерческая организация «Красноярский городской инновационно-технологический бизнес-инкубатор», Агропарк в Татарстане. Однако, не смотря на данное разнообразие инновационных центров, их количество в России нельзя считать достаточным. Данные

объекты расположены не во всех регионах, значительно удалены от многих средних и малых городов, что затрудняет деятельность инновационных организаций в них. Так же важно и то, что данные инновационные проекты рассчитаны на перспективу и для того, чтобы добиться необходимых результатов требуются определенное время и немалые финансовые вложения [4].

2) *слабая и несвоевременная поддержка государством и муниципальными органами власти инновационных предприятий.* Данная проблема зачастую связана со сложным финансовым положением регионов. Многие регионы практически не поддерживают инновационные предприятия из-за нехватки собственных средств. Например, в Ульяновской области власти в конце 2014 года были вынуждены брать кредиты, чтобы выплатить зарплаты работникам бюджетной сферы. Сложно говорить о мощной поддержке инновационного бизнеса в такой ситуации.

Кроме этого, многие проекты по поддержке инновационных предприятий предполагают выплаты после определенного периода. Например, во многих регионах государство компенсирует инновационным предприятиям часть процентов по кредитам, которые превышают ставку рефинансирования. Для получения компенсации необходимо по итогам определенного периода подать необходимые документы, после рассмотрения которых (исходя из бюджета поддержки инновационных предприятий) может быть принято решение о выплатах. То есть денежные средства поступят на расчетный счет организации через определенный период времени. Но, например, в ИТ-компаниях большинство производственных процессов являются зарплатоемкими, что подразумевает постоянную потребность в оборотных средствах на выплату заработной платы. Получается, что частично отвлеченные на выплату кредита оборотные средства в таких организациях не сразу вернутся организации, что значительно может повлиять на ее дальнейшее развитие и расширение, так как потребуются сохранение (консервация) части оборотных средств.

Кроме этого, инновации требуют постоянного вложения денежных средств на проведение различных научно-технических и опытно-конструкторских работ. Несвоевременная поддержка государством инновационных предприятий может сдвинуть сроки реализации инновационных проектов и значительно затормозить их развитие.

3) *проблема коррупции.* Зачастую инновационные проекты остаются нереализованными из-за препятствий, которые возникают в результате действия или бездействия государственных и муниципальных чиновников, способных блокировать развитие инноваций в угоду личным интересам;

4) *долгий период окупаемости многих инновационных проектов.* Зачастую, инновационные инвестиционные проекты предполагают долгий срок окупаемости (более 10 лет), что в условиях реалий экономики России достаточно рискованно. Частные инвесторы неохотно финансируют такие

проекты, а государство из-за внутренних и внешних угроз не всегда способно это делать. В результате, данные инновационные проекты могут быть законсервированы, что значительно замедлит рост инноваций.

5) *проблема изношенности основных фондов предприятий России.* Еще одной очень важной проблемой, которая встает на пути развития инновационных предприятий является изношенность основных средств в организациях в России (колеблется на разном уровне по отраслям и регионам и достигает около 80%). Это обстоятельство оказывает негативное влияние на модернизацию предприятий. Например, при попытке внедрить в производство инновационную разработку возникает ситуация, когда данная разработка несовместима с имеющимся оборудованием. В результате, внедрение этой разработки может быть отложено, так как требуется полное переоснащение производства, что достаточно сложно сделать из-за недостатка денежных средств.

6) *проблема санкций со стороны иностранных партнеров.* Введенные в 2014 году санкции против России способствовали значительному оттоку капитала и снижению инвестиционной активности российских и иностранных субъектов хозяйственной деятельности. Кроме этого, многие санкции были направлены на запрет передачи Российским компаниям инновационных разработок. Безусловно, данный фактор способен оказать огромное влияние на снижение инновационной активности предприятий в России [5, с.419].

Таким образом, в России существует множество проблем, которые мешают внедрению инноваций на предприятиях. Рассматриваемый перечень проблем в данной статье не является закрытым. Но, важно отметить, что данные проблемы представляют серьезную угрозу для инновационной деятельности и деятельности в области информационных технологий в целом. И, хотя, в современных условиях хозяйствования государство пытается свести к минимуму влияние рассмотренных проблем, требуются более серьезные меры, направленные на точечную поддержку инновационных проектов: не только в наукоградах, технопарках, инновационных фондах, но и в обычных условиях хозяйствования, малых и средних городах. Будущее экономики России за инновациями, которые позволят нашей стране занять лидирующие позиции в мировом экономическом пространстве.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 23 августа 1996 г. N 127-ФЗ "О науке и государственной научно-технической политике" (с изменениями и дополнениями);
2. Иванова Н.Е., Иванов В.Г., Самохин М.В. Проблемы экономического анализа хозяйственной деятельности на инновационных предприятиях. // Современная наука: теоретический и практический взгляд. Сборник статей Международной научно-практической конференции. г. Уфа, Республика

Башкортостан, 2014. С. 20.;

3. Федеральный закон от 29.12.2014 N 477-ФЗ "О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации";

4. Федеральный закон от 5 апреля 2013 г. N 44-ФЗ "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд" (с изменениями и дополнениями)

5. О. В. Долженкова, М. В. Горшенина, А. М. Ковалева Проблемы внедрения инноваций в России. Пути их решения // Молодой ученый. — 2012. — №12. — С. 208-210.;

6. М.В. Самохин, Е.С. Замбужицкая. Определение ставки дисконтирования в условиях риска применения санкций против России. В сборнике: «Управление инновационной деятельностью экономических систем» (ИНПРОМ-2014) под ред. А.В. Бабкина. Санкт-Петербург, 2014. С. 419-429.;

7. Замбужицкая Е. С. Влияние отдельных видов рисков на ставку дисконтирования при определении эффективности инновационных инвестиционных проектов, связанных с импортными контрактами [Текст] / Е. С. Замбужицкая, М. В. Самохин, О. И. Ананьева // Молодой ученый. — 2014. — №8. — С. 474-480;

8. Ананьева О.И., Замбужицкая Е.С., Самохин М.В. Сравнительный анализ международной и российской практики по вопросу оценки стоимости нематериальных активов // Традиционные национально-культурные и духовные ценности как фундамент инновационного развития России. 2015. № 1 (7). С. 4-6;

9. Иванова Н.Е., Замбужицкая Е.С., Самохин М.В. Оценка (анализ) рисков при формировании справедливой стоимости инновационных нематериальных активов доходным методом // Традиционные национально-культурные и духовные ценности как фундамент инновационного развития России. 2015. № 1 (7). С. 31-34.

*Низамутдинов М.М., к.т.н.
доцент, зав. сектором ЭММ
Институт социально-экономических исследований УНЦ РАН
Ямилова Л.С., к. ф.-м.н.*

*доцент, зам. зав. отделом функционального анализа, контроля и
аудита*

*Аппарат Правительства Республики Башкортостан
Орешников В.В., с.н.с.
сектор ЭММ*

*Институт социально-экономических исследований УНЦ РАН
Россия, г. Уфа*

АЛГОРИТМЫ ФОРМАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИХ АГЕНТОВ В РАМКАХ МОДЕЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА⁷⁰

***Аннотация.** В статье представлен подход к построению модели экономики региональной системы, основанный на интегрировании поведенческих, балансовых, динамических и управленческих моделей. Описаны итерационные алгоритмы обоснования стратегий поведения экономических агентов в рамках их взаимодействия на микро- и макроуровнях, а также агрегированная схема реализации управляющего алгоритма модели.*

***Ключевые слова:** моделирование, поведение экономических агентов, управление, итерационный алгоритм.*

Введение

За последние годы в России делаются определенные попытки по формированию системной государственной региональной политики, направленной на построение эффективного и гибкого механизма управления социально-экономическим развитием регионов. В методологическом плане решение данной проблемы требует использования инструментов комплексного моделирования, позволяющих уже на этапе обоснования различных экономических программ и стратегий развития количественно оценить последствия их практической реализации хотя бы в среднесрочной перспективе. В свете решения этой задачи активно ведутся исследования по построению экономико-математических моделей и разработке инструментария управления региональным развитием, которые позволяют тем или иным образом решать проблему управляемого стратегического развития. В целом, анализ показывает, что существуют два основных направления моделирования территориального развития. Первое предполагает построение разнообразных производственных функций, которые увязывают экономический рост с динамикой факторов производства, а второе связано с моделированием производства и

⁷⁰ Исследования проводятся при поддержке РГНФ, проект №13-02-00039

потребления на базе межсекторных моделей, а также межотраслевого баланса. Однако, несмотря на достаточно широкий спектр исследований, большинство современных отечественных разработок еще не до конца адаптированы к современным рыночным условиям хозяйствования, прежде всего, нуждаются в существенном усилении финансовые аспекты моделирования регионального развития. Многие разработки продолжают в основе своей моделировать инерционные механизмы развития, и зачастую не ориентированы на решение современных задач регионального развития, в первую очередь, обеспечение устойчивого экономического роста за счет перехода на инновационно-ориентированную модель развития. В рамках этой проблематики используемый модельный инструментарий также нуждается в развитии, в том числе за счет применения методов имитационного моделирования, их ориентации на использование в реальной практике принятия управленческих решений, выработке и оценке различных сценариев развития, и обеспечивающих выработку конкретных механизмов их достижения.

1. Концепция, структура и логика построения модели

В рамках рассмотренных подходов к моделированию предлагаемая концепция является попыткой синтеза, с одной стороны, достоинств активно развивающихся на сегодняшний день имитационных и поведенческих моделей, а с другой – сохранение доказавших на практике свою эффективность свойств классических динамических и балансовых моделей. Сама концепция моделирования может быть представлена как иерархически структурированная и логически связанная композиция моделей трех типов – моделей поведения экономических субъектов (агентов), системы динамических балансовых моделей и модели управления [2].

Структурным ядром разработанной модели выступает множество ***подмоделей поведения*** экономических агентов (ЭА), представляющей в рамках общей структуры комплексной модели интеллектуальную составляющую. В качестве элементов данной подсистемы предлагается формализовать поведение таких агрегированных экономических субъектов как "Домохозяйства", "Совокупный производитель", "Государство", "Финансовый сектор" и "Внешний мир". Общая логика моделирования поведения агентов представляет собой некоторый формализованный алгоритм преобразования имеющихся у рассматриваемого агента экономических (в первую очередь финансовых) ресурсов R в конечный результат деятельности Y посредством реализации определенной экономической стратегии S . Другими словами, стратегия является итеративной процедурой преобразования доходов агента в целевые расходы, обеспечивающей поэтапное достижение цели выделенной стратегии. Итоговой целью реализации стратегии (условием завершения итеративного алгоритма поиска) выступает, как правило, достижение определенного

состояния краткосрочного рыночного равновесия, в том числе спроса и предложения на рассматриваемом рынке либо достижение определенной величины экономического результата или значения планового индикатора.

Логика построения подобных поведенческих моделей базируется на том, что каждый экономический агент при реализации личной стратегии, во-первых, учитывает через систему горизонтальных взаимосвязей стратегии, реализуемые иными экономическими агентами, а во-вторых, учитывает через систему вертикальных связей условия и ограничения, задаваемые моделями более высокого уровня иерархии. Экономические агенты адаптируются к текущим стратегиям друг друга в рамках каждого модельного момента времени, при этом обеспечивают достижение собственной частной цели, и одновременно через систему регуляторов более высокого уровня обеспечивают достижение глобальной цели регионального развития - обеспечение устойчивой динамики экономического роста.

В рамках предложенного подхода промежуточным звеном в иерархической структуре моделей является система **динамических балансов**, которая реализуется на принципах национального счетоводства и на базе интегрированных матриц финансовых потоков SAM. Применение балансовых тождеств позволяет сохранить ключевые пропорции производства и распределения конечного продукта при согласовании финансовых потоков между моделями микро- и макроуровня, является балансирующим звеном на всех этапах моделирования. Исходя из данной логики, применительно к общей структуре модели подмножество моделей динамических балансов представляет собой систему уравнений, которые в статическом разрезе отражают баланс доходов In и расходов Ex_r экономических агентов для каждого шага моделирования в рамках итерационного алгоритма, а в динамическом разрезе - баланс темпа входных/выходных финансовых потоков Fl и накопленных агентами величин запасов St .

Верхний уровень иерархии представлен **моделью управления**, описывающей макроуровень экономики и реализующей в рамках предложенной комплексной модели функции планирования и регулирования деятельности макроэкономической системы в целом. Данный уровень иерархии реализует часть функций экономического агента "Государство", рассмотренные ниже.

Предлагаемая схема взаимоувязки моделей обеспечивает, с одной стороны, целостное отображение логики экономических процессов в региональной системе, с другой стороны, многоуровневая структура модели позволяет выйти на решение основной задачи моделирования, то есть оценку степени взаимовлияния отдельных экономических субъектов на микроуровне и устойчивости функционирования социально-экономической системы (СЭС) на макроуровне.

2. Итерационные алгоритмы реализации стратегий экономических агентов

Приведем содержательное описание комплекса итерационных алгоритмов, которые реализуют стратегию поведения экономических агентов, рассматриваемых в модели, а также раскрытию ключевых экономических механизмов реализации указанных стратегий.

В рамках предложенной модели основной мотив поведения экономического агента **"Совокупный производитель"** заключается в поиске объема предложения конечного продукта, обеспечивающего максимизацию прибыли агента, а также минимизацию потерь от возможного перепроизводства товаров и услуг. Основная цель реализации интеграционного алгоритма - определение условий макроэкономического равновесия совокупного спроса и предложения с учетом стратегий агента по объему выпуска и параметров индикативного плана в части прироста ВРП. Логическая схема итерационного алгоритма, формализующего стратегию агента "Совокупный производитель" включает следующие ключевые этапы:

1. Определение объема выпуска конечного продукта Y_t на базе производственной функции по величине основных фондов Φ_t и численности занятых в экономике E_t .
2. Определение объема совокупного предложения ASt , как суммы произведенного валового продукта Y_t текущего года, а также нереализованного объема предложения предыдущего периода $ASt-1$.
3. Определение объема совокупного спроса AD_t , определяемого как сумма расходов рассматриваемых в модели экономических агентов.
4. Сопоставление величины совокупного спроса AD_t и совокупного предложения ASt . В условиях равенства величин итерационный алгоритм останавливает работу, искомые параметры макроэкономического равновесия найдены.
5. При превышении объема совокупного предложения над спросом корректирующий коэффициент bt уменьшается на величину λ , при превышении величины спроса - коэффициент bt соответственно увеличивается на ту же величину λ . Изначально $bt = 0$, приращение λ составляет 0,001.
6. Определение величины валовой прибыли агента P_t при текущем значении совокупного спроса. Величина получаемой при этом прибыли рассчитывается как разность между конечным продуктом Y_t и суммой издержек с учетом объема привлеченных кредитных средств KPt .
7. При положительном значении валовой прибыли агента потребность в заемных средствах рассчитывается как

доля от Yt с учетом коэффициента автономных кредитов kat . В противном случае сумма потребности в кредитах увеличивается на величину убытков, полученных в предыдущем цикле ($-Pt$).

8. Коэффициент автономных кредитов kat определяется для агента в зависимости от изменения величины банковской процентной ставки rt . Увеличение (уменьшение) процентной ставки влечет за собой обратно пропорциональное уменьшение (увеличение) величины коэффициента автономных кредитов.

9. Итоговая величина заемных средств KPt представляет собой минимальную из величин спроса экономического агента KPt и предложения финансового сектора $K\Phi t$.

10. Дальнейшее распределение полученной прибыли Pt по направлениям выполняется агентом исходя из следующих правил:

- в первоочередном порядке осуществляется уплата налога на прибыль HPt с учетом ставки налога на прибыль.

- на следующем шаге производятся выплаты на погашение полученных ранее кредитов $IPKt$ с учетом процентной ставки.

- оставшаяся нераспределенная прибыль используется агентом на реинвестирование It в основной капитал и на выплату дивидендов и премий Dt .

11. В случае формирования неудовлетворенного спроса ($ADt > ASt$) приоритетом агента выступает создание условий для производства дополнительного объема конечного продукта посредством механизма увеличения инвестиций в основной капитал. Осуществляется итеративное приращение инвестиций к предыдущему уровню с использованием ранее полученного коэффициента bt .

12. Полученный необходимый объем инвестиций It соотносится с уровнем чистой прибыли Pnt и выбирается минимальная из данных величин, что обеспечивает выполнение условия достаточности имеющихся ресурсов инвестирования. Нераспределенная прибыль используется для формирования дивидендов.

13. Полученный объем инвестиций из прибыли суммируется с восстановительными инвестициями (амортизация) и объемом государственных инвестиций. По контуру обратной связи он через увеличение стоимости основных фондов экономического агента Φt в следующем модельном цикле увеличивает объем совокупного

предложения агента.

14. Перерасчет итеративного алгоритма производится до момента достижения баланса совокупного спроса и предложения. Также при этом учитывается условие достижения плановых темпов экономического роста, регулируемое в поведении агента через величину спроса государственного сектора.

Разработанный итерационный алгоритм моделирует логику поведения производителей, которые реализуют свое стремление к равенству спроса и предложения на рынке благ посредством регулирования величины собственных инвестиционных расходов [4].

Экономический агент "*Домохозяйства*" выступает в рамках предложенной модели основным потребителем конечного продукта. Стратегия поведения агента заключается в максимизации объема потребления с учетом баланса имеющегося доходного потенциала и расходных потребностей. Цель реализации итерационного алгоритма для данного агента – формирование объема потребления, величины доходов и расходов, обеспечивающих положительный объем накопленных сбережений.

Логическая схема итерационного алгоритма, формализующего стратегию экономического агента "*Домохозяйства*" включает следующие ключевые этапы:

1. Определение потенциальных доходов $ДНt$ экономического агента, которые формируются как сумма доходов, получаемых от оплаты труда $ЗПt$, дивидендов от собственности $Дt$, социальных трансфертов Tt , а также накопленных сбережений $SHt-1$ и привлеченных кредитов KPt .

2. Определение величины потребительских расходов Ct агента, рассчитываемой исходя из его доходов $ДНt$, а также средней $apct$ и предельной $mpct$ склонности к потреблению.

3. Определение величины сбережений населения St как разницы между доходами $ДНt$ и потребительскими расходами Ct .

4. Реализация стратегий формирования доходов и расходов агента в зависимости от объема сбережений St по следующим правилам:

- если текущие сбережения меньше нуля $St < 0$, то коэффициент предельной склонности к потреблению принимается равным нулю $mpct = 0$, т.е. отсутствие прироста потребления и сохранение его на уровне средней склонности к потреблению $apct$.

- если величина текущих сбережений положительна $St > 0$, то коэффициент предельной склонности к потреблению $mpct$ прирастает пропорционально приращению доходов $\Delta ДНt$ к приращению расходов ΔCt .

Полученное значение $mpct$ по контуру обратной связи применяется в следующем цикле для пересчета величины потребительских расходов Ct .

5. Определение коэффициента наличных сбережений $knct$ производится по следующим правилам:

- если величина текущих сбережений положительна $St > 0$, то прирост коэффициента наличных сбережений $knct$ пропорционален отношению приращения процентной ставки по вкладам ΔR_{et} к приращению индекса потребительских цен ΔI_{ut} .

- если величина текущих сбережений отрицательна $St < 0$, то коэффициент наличных сбережений $knct$ принимается равным нулю.

6. Определение объема наличных сбережений S_{nt} исходя из общего объема накопленных сбережений St и полученного ранее коэффициента наличных сбережений $knct$.

Рассчитанное таким образом значение накопленных сбережений St по контуру обратной связи используется в следующем цикле для корректировки значений доходов агента $ДНt$.

7. Определение потребности экономического агента в кредитных средствах $KPADt$, определяемой как максимальное значение расчетной величины автономной потребности в кредитных ресурсах и величины обратной объема накопленных сбережений St .

8. Определение коэффициента автономных кредитов $kakt$, определяемый как прирост данного коэффициента пропорциональный приращению процентной ставки по кредитам ΔR_{kt} и величине обратной динамике сбережений dst .

9. Определение объема привлеченных кредитов KPt , определяемый как минимальное значение потребности в кредитных ресурсах экономического агента $KPADt$ и кредитных возможностей финансового сектора $KPASt$.

Полученное значение величины привлеченных кредитов KPt по контуру обратной связи используется в последующем цикле для пересчета объема доходов экономического агента. Итерационный алгоритм моделирует логику поведения агента через механизм регулирования текущего и перспективного объема потребления, стремления к его максимизации в долгосрочной перспективе при обеспечении неотрицательного объема сбережений агента.

Экономический агент "Государство" в рамках модели выступает одним из потребителей конечного продукта, а также выполняет функции макроэкономического регулятора. Его стратегия заключается в формировании государственного спроса на рынке благ, определении значений экономических регуляторов, которые обеспечивают заданный в соответствии с индикативным планом прирост предложения.

Логическая схема итерационного алгоритма, формализующего стратегию агента "Государство", в общем виде, включает следующие базовые этапы вычислений:

1. Оценка величины совокупного предложения конечного продукта AS_t , производимого экономическим агентом "Совокупный производитель".

2. Определение объема совокупного спроса AD_t всех экономических агентов на произведенный объем предложения конечного продукта.

3. Сопоставление текущей величины предложения конечного продукта AS_t и спроса на конечный продукт AD_t .

4. При превышении объема спроса над предложением $AD_t > AS_t$ регулирование объема рыночного спроса экономическим агентом не требуется, соответственно, итерационный алгоритм не активируется, возвращаясь к началу алгоритма, находясь в состоянии ожидания. В противном случае $AD_t < AS_t$ алгоритм продолжает работу.

5. Оценка соответствия текущего объема предложения конечного продукта $Y_{фактt}$ (фактического ВРП) заданному индикативным планом объему конечного продукта $Y_{планt}$ (планового ВРП).

6. При достижении необходимого планового объема ВРП $Y_{фактt} > Y_{планt}$ стратегия экономического агента реализована и алгоритм завершает работу.

7. Определение объема дохода бюджета DB_t экономического агента как суммы налоговых $НД_t$ и неналоговых $ННД_t$ доходов, межбюджетных трансфертов $МБТ_t$, а также бюджетных займов $БЗ_t$.

8. Корректировка доли расходов бюджета at (государственного потребления) в общем объеме доходов бюджета на некоторую положительную величину λ с использованием итерационных вычислений. Исходное значение $at=0$, значение $\lambda = 0,001$ (0,1%), максимальное количество шагов итераций принято равным 1000.

9. Определение текущего объема расходов бюджета G_t исходя из значения доли расходов at и доходов бюджета DB_t .

Полученное значение объема расходов бюджета G_t по контуру обратной связи используется в следующем итерационном цикле для пересчета значений совокупного спроса AD_t на конечный продукт.

10. Определение сальдо бюджета SB_t агента как разницы между его доходами DB_t и расходами G_t .

11. Оценка состояния уровня дефицитности бюджета агента SB_t . В том случае если имеется профицит бюджета агента, т.е. $SB_t > 0$, то в следующем итерационном цикле происходит возврат на шаг (7) для расчета дохода бюджета агента DB_t , иначе алгоритм продолжает работу.

12. При образовании дефицита бюджета требуется привлечение бюджетных займов. С данной целью осуществляется итерационное изменение коэффициента ct на некоторую малую положительную величину λ . Базовое значение $ct = 0$, значение $\lambda = 0,001$ (0,1%), максимальное количество шагов итераций составляет 1000.

13. Расчет с применением итерационных алгоритмов потребности в бюджетных займах $БЗAD_t$, определяемой как доля ct от налоговых доходов $НД_t$ бюджета агента.

14. Рассчитанное значение величины бюджетных займов KP_t по контуру обратной связи используется в следующем цикле для пересчета величины доходов бюджета DB_t экономического агента "Государство" [3].

В целом, представленный итерационный алгоритм отражает логику поведения ЭА «Государство» через механизм регулирования госрасходов и стремления к обеспечению определенного индикативным планом уровня предложения конечного продукта агентом «Совокупный производитель».

ЭА **"Финансовый сектор"** выступает основным накопителем свободных финансовых ресурсов и поставщиком кредитных ресурсов для остальных агентов. Цель реализации итерационного алгоритма для ЭА "Финансовый сектор" - поиск рыночной величины предложения кредитных ресурсов, которые обеспечивают потребности экономических агентов, а также регулирование процентной ставки по кредитам и вкладам на основе спроса и предложения на финансовом рынке.

Схема итерационного алгоритма, позволяющего формализовать стратегию ЭА "Финансовый сектор" включает следующие основные этапы:

1. Расчет совокупных доходов CD_t данного агента, которые формируются как сумма доходов от кредитования DK_t прочих экономических агентов, объемов привлеченных депозитов PD_t , иных доходов PP_t (в т.ч. накопленных страховых резервов), а также доходов, направленных из прибыли прошлых лет на увеличение запаса капитала $3K_t$.

2. Расчет совокупных потенциальных расходов CP_t агента, который определяется как сумма расходов на возврат привлеченных ранее вкладов BK_t и средств на предоставление экономическим агентам кредитов KPt .

3. Оценка величины потенциального предложения кредитных ресурсов AS_{kpt} , определяемой как сумма текущих доходов CD_t агента за вычетом средств на возврат ранее привлеченных вкладов BK_t , а также суммы страховых резервов PC_t .

4. Определение спроса на кредитные ресурсы AD_{kpt} , вычисляемого как сумма спроса всех экономических агентов.

5. Сопоставление спроса AD_{kpt} и предложения AS_{kpt} кредитных ресурсов, расчет соответствующего коэффициента.

6. Оценка величины кредитования KPt экономических агентов, определяемая как сумма минимальных значений соотношений величин спроса и предложения на кредитные ресурсы каждого из экономических агентов. Распределение общего фонда кредитования по экономическим агентам производится пропорционально предъявленному спросу.

Полученное значение объема кредитования KPt по контуру обратной связи используется в следующем цикле для пересчета величины совокупных расходов CP_t экономического агента.

7. Определение приращения величины процентной ставки по кредитам R_{kpt} исходя из изменения соотношения спроса AD_{kpt} и предложения AS_{kpt} на кредитные ресурсы.

8. Определение приращения величины процентной ставки по вкладам R_{vkt} , которая рассчитывается как величина пропорциональная изменению процентной ставки по кредитам R_{kpt} .

9. Расчет финансового результата $PP\phi ct$ (валовой прибыли) экономического агента, получаемого как разница между совокупными доходами CDt и совокупными расходами CPt с учетом формирования страховых резервов $P3t$.

10. Реализация стратегии экономического агента по распределению полученной прибыли в следующем порядке приоритетности:

- определение величины налога на прибыль $НД\phi ct$ исходя из объема полученной прибыли $PP\phi ct$ и действующей налоговой ставки $knnt$.

- определение величины средств, направляемых агентом из собственной прибыли на увеличение запаса капитала $ЗК\phi ct$, оцениваемый как приращение доли прибыли на увеличение запаса капитала $kukt$ с учетом корректировки соотношения спроса $ADkpt$ и предложения $ASkpt$ на кредитные ресурсы. Полученное значение величины средств на увеличение запаса капитала $ЗК\phi ct$ по контуру обратной связи используется в следующем цикле для пересчета величины совокупных доходов CDt экономического агента.

- определение величины средств, направляемых экономическим агентом из собственной прибыли на выплату дивидендов Dt (премий), оцениваемый как остаток прибыли $PP\phi ct$ после уплаты налога на доходы $НД\phi ct$ и увеличение запаса капитала $ЗК\phi ct$.

Представленный итерационный алгоритм моделирует логику поведения ЭА «Финансовый сектор» через механизм регулирования объемов кредитования экономических агентов и равновесной рыночной величины процентной ставки.

3. Схема формализации управляющего алгоритма модели

Базовой подсистемой модели управления является также индикативный план, в котором задаются целевые параметры развития экономики региона на долгосрочную перспективу. В качестве основного индикатора в модели заложен объем ВРП (темп экономического роста). На основе заданного индикативного плана на следующем этапе формируется исходные значения вектора управляющих параметров модели. Управляющие параметры как государственные регуляторы сгруппированы в рамках 3-х подмножеств – налоговые регуляторы (ставки страховых взносов, налога на прибыль, косвенных налогов, налога на имущество, налога на доходы физических лиц), бюджетные регуляторы регионального уровня (объем государственного потребления, бюджетные инвестиции) и ценовые регуляторы (процентная ставка, индекс потребительских цен).

На основе комбинирования параметров бюджетно-налоговых и ценовых регуляторов формируются вектор-множество сценарных вариантов моделирования, определяющие в соответствии с заданной шкалой интенсивность реализации каждого из типов управляющих воздействий, сгруппированные по вариантам (базовый, оптимистический,

пессимистический). На следующем этапе, в соответствии с логикой и структурой управляющего алгоритма модели, управляющие параметры, сгруппированные по сценарным вариантам, подаются на вход основных функциональных блоков модели (совокупный производитель, домохозяйства, государство, финансовый сектор, внешний мир) корректируя тем самым логику принятия решений экономическими агентами в соответствии с заложенным алгоритмом и реализуемой стратегией. Изменяются тем самым финансовые потоки в модели и, как следствие, результаты экономической деятельности как отдельных агентов, так и макроэкономической системы в целом.

На завершающем этапе итерационного алгоритма управления результаты деятельности макросистемы аккумулируются в виде основных параметров социально-экономического развития в подсистеме «Макропоказатели», на каждом этапе итерационного пересчета эти данные сопоставляются с заданными целевыми параметрами индикативного плана. Рассогласование между текущими и целевыми значениями индикаторов подаются в блок регуляторов, где соответствующим образом (согласно алгоритмам) корректируются заданные в предыдущем итерационном цикле параметры управления. Итеративный пересчет величины управляющих воздействий продолжается до достижения равенства текущих и индикативных значений макропоказателей. В упрощенном варианте модели условием остановки алгоритма пересчета может, например, стать достижение заданной величины прироста ВРП, а в качестве основного регулятора может использоваться величина государственного потребления (расходов бюджета региона) как рыночного механизма стимулирования спроса на конечный продукт. Остальные управляющие параметры в рамках упрощенной модели, например, могут быть заданы в виде сценарных условий, либо оставаться неизменными на заданном горизонте планирования.

Основное отличие представленной конструкции динамической имитационной модели заключается в том, что модель не только прогнозирует развитие экономики на средне- и долгосрочную перспективу, но и позволяет оценить устойчивость к возникновению различных дисбалансов, кризисным явлениям при различных уровнях нагрузки на экономику, задаваемое в модели в виде целевого темпа экономического роста. Исследователь получает возможность смоделировать некоторые предельные темпы экономического роста при заданных воспроизводственных пропорциях, обеспечивающие сохранение устойчивости социально-экономической системы региона на определенную перспективу, а также обосновать упреждающие управляющие воздействия и меры экономической политики, которые позволяют избежать возникновения подобных дисбалансов в случае, например, недостаточности ресурсов и текущего потенциала экономики на моделируемой траектории его развития.

4. Апробация модельного инструментария на данных по Республике Башкортостан

Предложенный подход к моделированию социально-экономического развития региона был апробирован на статистических данных по Республике Башкортостан. Ключевые параметры полученного прогноза представлены в таблице 1.

Таблица 1. Прогноз ключевых параметров социально-экономического развития Республики Башкортостан⁷¹

№ п/п	Наименование показателя	2014год	2015 год	2016 год	2017 год
		Отчет	Прогноз		
1	Валовой региональный продукт, млн. руб.	1343857	1422041	1504322	1609819
2	Инвестиции в основной капитал, млн. руб.	285520	312979	340670	367189
3	Номинальная начисленная среднемесячная оплата труда, руб.	24988	26464	27642	29509
4	Денежные доходы на душу населения, руб. в месяц	25945	27810	30223	33299
5	Среднегодовая численность занятых в экономике, тыс. чел.	1752,0	1743,3	1732,8	1724,2
6	Численность населения на начало года, тыс. чел.	4071,0	4061,9	4043,6	4043,8
7	Рождаемость, промилле	14,8	13,7	13,4	12,6
8	Обеспеченность жильем, кв.м/чел.	23,0	23,5	24,0	24,5
9	Доходы консолидированного бюджета, млн. руб.	165756	168204	181370	196067

Основным показателем, характеризующим экономическое развитие субъекта Российской Федерации, является валовой региональный продукт (ВРП). Общая динамика ВРП Республики Башкортостан в последние годы характеризовалась неустойчивой тенденцией. Эффект низкой базы обеспечил высокие темпы роста в 2010 и, особенно, 2011 гг. [8]. В дальнейшем происходило снижение темпов номинального роста как ВРП Республики Башкортостан, так и ВВП Российской Федерации. Ухудшение внешнеэкономической среды привело к тому, что в 2014 году для Республики Башкортостан данный показатель составил лишь 106,1%. Полученные прогнозные оценки указывают на то, что сформировавшийся уровень будет сохраняться и далее. Следует отметить, что указанные тенденции в целом совпадают с тенденциями ВВП Российской Федерации.

Существенным показателем, характеризующим состояние экономики региона, является объем инвестиций в основной капитал за счет всех

⁷¹ Здесь и далее представлены номинальные значения прогнозных параметров в ценах соответствующих лет

источников финансирования. Прогнозные параметры по Республике Башкортостан по данному показателю в 2015-2017 гг. показывают номинальный рост, который значительно ниже значений предыдущего периода. Сопоставляя динамику индексов по Республике Башкортостан и Российской Федерации, следует отметить, что падение объема инвестиций в 2014-2015 гг. затронуло показатели развития Российской Федерации более значительно. Несмотря на это, для региона долгосрочные последствия снижения объема инвестиций могут оказаться существеннее.

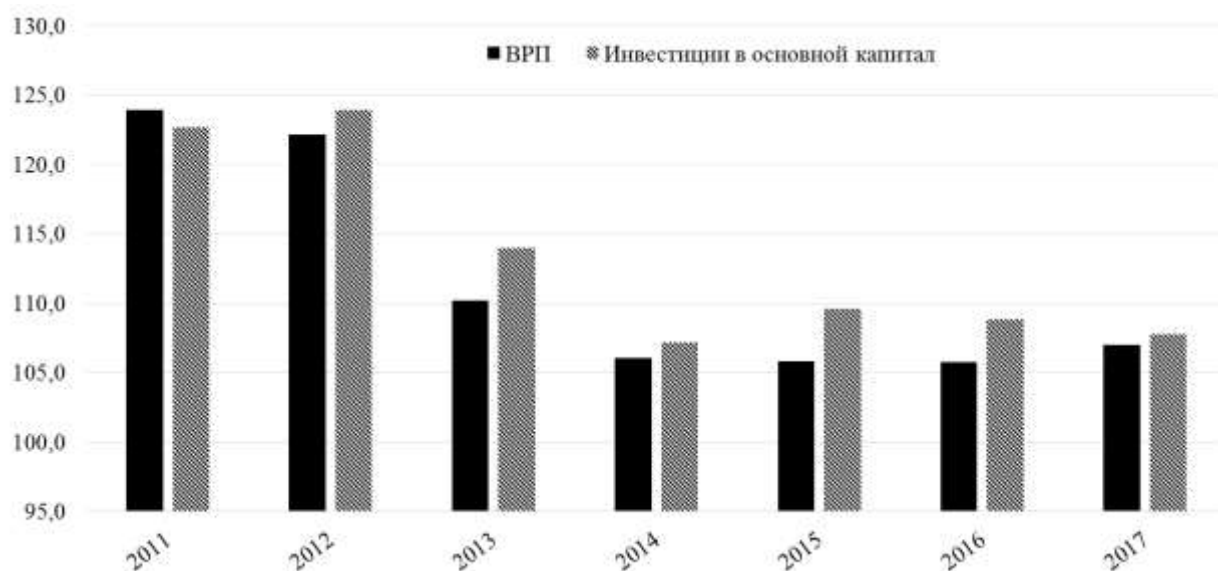


Рис. 1. Соотношение темпов роста ВРП Республики Башкортостан и инвестиций в основной капитал, в % к предыдущему году

Другим важным направлением развития региональной системы является социальная сфера и, в частности, повышение благосостояния населения. В связи с этим важным представляется поддержание высоких темпов роста среднемесячной начисленной заработной платы. Уровень оплаты труда в Республике Башкортостан остается более низким, чем в среднем по России и, как видно из графика, представленного на рис. 2, данное отставание сохраняется, что создает дополнительные угрозы.

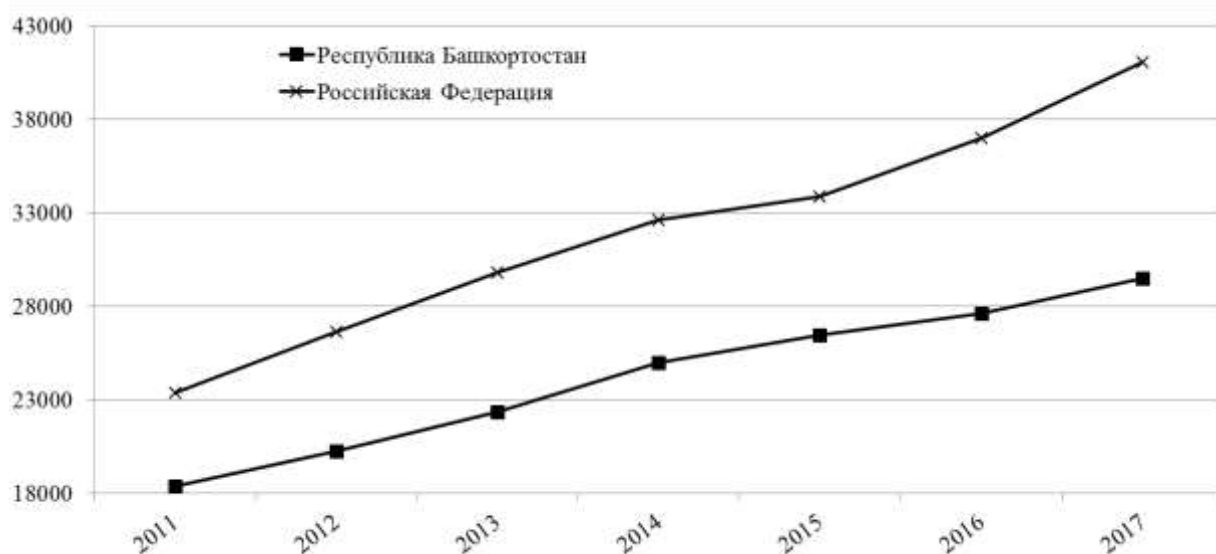


Рис. 2. Среднемесячная заработная плата в Республике Башкортостан и Российской Федерации, руб.

Динамика численности занятого населения в регионе формируется под воздействием ряда факторов, в том числе таких как инвестиционная активность, условия труда и демографическая ситуация. В данном вопросе необходимо принять во внимание сохранение тенденции снижения доли населения в трудоспособном возрасте. Рост заработной платы создает условия для повышения занятости населения, однако, указанные ранее факторы являются причиной оттока из региона наиболее активной части населения. Следует отметить и тенденцию старения кадров. Всё это обусловило снижение численности занятого населения в прогнозных оценках. В связи с этим необходима активизация мер в области управления трудовыми ресурсами региона и роста самозанятости населения. Одновременно с этим следует отметить тот факт, что по данным Минтруда Республики Башкортостан численность безработных граждан, зарегистрированных в центрах занятости населения, по состоянию на 1 июня 2015 года составила 25369 чел., при том, что в республиканском банке данных насчитывается порядка 27 тыс. вакансий ⁷². Таким образом, экономика республики рискует столкнуться с нехваткой собственной рабочей силы.

Таким образом, представляется целесообразным активизировать работу в части:

1. Повышения производительности труда в регионе.
2. Формирования условий для роста уровня оплаты труда и создания дополнительных рабочих мест с учетом необходимости развития самозанятости населения.
3. Эффективного использования резервов увеличения

⁷² <http://www.bashzan.ru/posts/33761>

сельскохозяйственного производства.

4. Обеспечения притока инвестиций в регион из различных источников финансирования с одновременным повышением капиталотдачи.

Следует отметить, что прогнозные оценки формируются в рамках определенных значений параметров внешней среды региона. Ее динамичность и нестабильность, проявившиеся в последнее время особенно отчетливо, создают риски существенного изменения прогнозов даже в краткосрочной перспективе, что еще более актуализирует задачу разработки и применения соответствующего модельного инструментария. Предложенный подход может быть применен к территориальным системам различного уровня – муниципальным образованиям, городским агломерациям [1], субрегионам, системам регионов и т.д.

Заключение

В целом разработанный подход к моделированию региональной социально-экономической системы базируется на логическом встраивании комплекса алгоритмов поведения отдельных экономических агентов в общую модель управления через систему динамических балансов и последующем интегрировании всех информационных потоков в общую вычислительную систему на верхнем уровне иерархии. Практическая реализация предложенного модельного инструментария даст возможность проводить вычислительные эксперименты, позволяющие оценить степень взаимного влияния изменений экономических условий на макроуровне на функционирование экономических субъектов на микроуровне, вырабатывать рыночные механизмы воздействия на микросреду, обеспечивающие достижение целевых параметров экономического развития региона в средне- и долгосрочной перспективе.

Использованные источники:

1. Атаева А.Г., Уляева А.Г., Япаров Г.Х. Анализ влияния внутрирегиональных агломерационных процессов на финансовое развитие муниципальных образований // *Фундаментальные исследования*. 2014. № 8-2. С. 365-371.
2. Гранберг А.Г. Введение в системное моделирование народного хозяйства [Текст] / Гранберг А.Г., Суспицын С.А. – Новосибирск: Наука, 1988. – 303 с.
3. Кугаенко А.А. Основы теории и практики динамического моделирования социально-экономических объектов и прогнозирования их развития [Текст] / А.А. Кугаенко – М., 1998. – 392 с.
4. Макаров В.Л. CGE модель социально-экономической системы России со встроенными нейронными сетями [Текст] / Макаров В.Л., Бахтизин А.Р., Бахтизина Н.В. – М.: ЦЭМИ РАН, 2005. – 152 с.
5. Низамутдинов М.М. Имитационное моделирование как инструмент обоснования среднесрочных стратегий регионального развития [Текст] /

- М.М. Низамутдинов // Экономика и управление. – 2009. – №5. – С. 104–111.
6. Низамутдинов М.М., Ямилова Л.С. К вопросу о подходах к построению модели экономики регионов [Текст] / М.М. Низамутдинов, Л.С. Ямилова // Проблемный анализ и государственно-управленческое проектирование. – Т.3. – 2010. – №4. – С. 52–63.
7. Олейник А.Г. Инструментальная система комплексного концептуального моделирования задач регионального управления [Текст] / А.Г. Олейник // Информационные ресурсы России – 2005. – № 2. – С. 33–36.
8. Печаткин В.В. Инновационное развитие регионов России на основе кластерных технологий: проблемы и пути их решения (на примере Республики Башкортостан) / В.В. Печаткин // Региональная экономика: теория и практика. – 2013. – № 26. – С. 24-30.
9. Путилов В.А. Технология автоматизированной разработки динамических моделей для поддержки принятия решений [Текст] / В.А. Путилов, А.В. Горохов, А.Г. Олейник // Информационные ресурсы России. – 2004. – № 1. – С. 30–33.
10. Проект СИРЕНА: влияние государственной политики на региональное развитие [Текст] // под ред. Суспицына С.А. – Новосибирск: Изд-во ИЭОПП СО РАН, 2002. – 360 с.
11. Снетков Н.Н. Имитационное моделирование экономических процессов [Текст]: Учебно-практическое пособие / Н.Н. Снетков. – М.: Изд. центр ЕАОИ, 2008. – 228 с.
12. Цыбатов В.А. Моделирование экономического роста [Текст] / В.А. Цыбатов; под науч. ред. Г.Р. Хасаева. – Самара: Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2006. – 385 с.

*Никитенкова О.В., к.э.н.
доцент*

*кафедра менеджмента
ФГБОУ ВПО «Смоленский государственный университет»
Россия, г. Смоленск*

ЗНАЧИМОСТЬ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ФАКТОРА В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ ОТРАСЛИ

Аннотация. В статье рассмотрены сложности функционирования предприятий АПК и раскрыта значимость человеческого фактора.

Ключевые слова: разгосударствление, аграрный кризис, конкурентный уровень, управленческие концепции.

Состояние сельскохозяйственных предприятий определяется целым комплексом условий: исторических, политических, экономических. Кроме того, особое значение имеет аграрная политика 90-х годов. Преобразования, осуществляемые в АПК в этот период, направленные на приватизацию и разгосударствление, создание многоукладного сельского

хозяйства на основе развития мелкого частного производства, были поспешными, научно необоснованными, и в результате привели к кризису сельскохозяйственной отрасли а, в конечном итоге, к потере продовольственной независимости страны. В проведении аграрной политики главенствующая роль отводилась политическим, а не экономическим факторам, способным обеспечить реформирование сельского хозяйства с целью повышения его эффективности, не допустить спада производства и разрушения производственного потенциала.

Для успешного преодоления аграрного кризиса, необходимо изменение аграрной политики, в которой важнейшее место должно занять развитие человеческого фактора в АПК, и решение целого ряда социальных проблем: обязательный учет нужд и потребностей человека, создание условий для повышения уровня жизни, благоприятного морального и психологического климата, развития творческого потенциала человека и его способностей. Только в этом случае можно будет обеспечить рост производительности труда и эффективности производства в целом.

Российская деревня с большим трудом переживает переход к новому аграрному строю, вызвавшему обострение как уже существующих социальных проблем, так и породившему новые: резкое снижение уровня заработной платы работников сельского хозяйства; падение покупательной способности заработной платы; дифференцированность сельского населения по уровню доходов; сокращение учреждений социальной инфраструктуры села; снижение численности сельского населения вследствие миграции из деревни в города; снижение численности детей на селе (как закономерный результат выше сказанного); кризисная ситуация в жилищно-коммунальном хозяйстве и обустройстве села и др.

Все выше перечисленное, как уже отмечалось, является результатом того, что за годы социально-экономических преобразований проведено массовое разгосударствление предприятий АПК. Сельскохозяйственные производители стали собственниками имущества, продукции и дохода, вследствие чего огромная сумма средств была перекачена из сельского хозяйства в другие сферы (отрасли) экономики, что не могло не отразиться негативно на осуществлении воспроизводственного процесса в самом сельском хозяйстве.

Сельскохозяйственное производство – это сложная социально-экономическая система, которая состоит из двух подсистем: функциональной и организационной. В свою очередь социальное и техническое развитие общества, в особенности его демократизация, приводят к возрастанию роли человека. Особое внимание необходимо уделять, кроме кардинальных перемен в самой аграрной политике, развитию человеческого фактора для преодоления аграрного кризиса. Дело в том, что ни природные ресурсы, ни плодородие почв не могут без приложения человеческого труда стать источником возрождения сельского хозяйства в

России.

Для эффективного функционирования сельскохозяйственного производства и его выхода на конкурентный уровень необходимо инвестирование средств в сельскохозяйственное оборудование, в улучшение сортов растений, пород животных, в повышение плодородия почвы, и в большей части – в человеческий капитал.

На селе произошли разрушительные демографические процессы, которые нанесли значительный ущерб трудовому потенциалу. Преодоление кризиса требует разработки комплексных программ, предусматривающих улучшение демографической ситуации, совершенствование социальной инфраструктуры на селе. Кроме того, необходимы крупные инвестиции в развитие учебных заведений сельскохозяйственного направления. Следует качественно изменить ориентацию в самом обучении студентов и в повышении квалификации специалистов.

Экономический кризис заставил переосмыслить привычные управленческие концепции и более рачительно относиться к имеющимся ресурсам и возможностям, и в частности к трудовым. Предприятия АПК стали нуждаться в новых научно-обоснованных походах к вопросам управления персоналом, которые дали бы возможность исправить сложившуюся ситуацию и эффективно функционировать в новых, рыночных условиях хозяйствования.

Важно комплексно подойти ко всему процессу управления персоналом, так как изменился сам характер труда, усилилась ориентация на современные подходы к данному вопросу. Функционирование предприятий в условиях рынка, и тем более на этапе его становления, требует изменения процесса управления персоналом, и более того, изменения мышления руководителей всех уровней в этой области. Исследование персонала АПК и процесса управления им позволит выработать рациональные подходы, отвечающие современным требованиям и более эффективные методы управления.

*Никушина А.Н.
студент 4 курса
Павлова А.С.
студент 4 курс*

*Институт управления в экономических, экологических и
социальных системах
Южный федеральный университет
Развадовская Ю.В., к.э.н.
старший научный сотрудник
Центр научных исследований
«Инструментальные, математические и интеллектуальные
средства в экономике»
Южный федеральный университет
Россия, г. Таганрог*

ПУТИ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ РОССИЙСКИХ МОНОГОРОДОВ

В данной статье речь идет о российских моногородах, состояние многих из которых, на сегодняшний день, критично. Авторами обосновывается необходимость переоснащения заводских комплексов моногородов и определяются желательные пути финансирования.

Ключевые слова: Россия, финансирование, промышленность, правительство, развитие, инвестиции, ТОР, моногорода.

*Nikushina A.N.
student
4 year, the Institute of Management in economic, environmental and
social systems of the Southern Federal University,
Russia, Taganrog
Pavlova A.S.
student
4 year, the Institute of Management in economic, environmental and
social systems of the Southern Federal University,
Russia, Taganrog
Razvadovskaya Y.V.
Candidate of Economic Sciences,
a senior fellow at the Research Center
"Instrumental, mathematical and intellectual
funds in the economy "
Southern Federal University*

SOLUTIONS RUSSIAN MONOCITIES

This article deals with the Russian company towns, state of many of which, to date, is critical. The author proves the necessity of retooling the factory complexes are determined by the desired mono-towns and ways of financing.

Keywords: Russia, finance, industry, government, development, investment, TOR, monocities.

Россия по праву может называться не просто «страной городов», но и «страной моногородов». Моногородом называют населенный пункт, в котором экономическая деятельность находится в тесном взаимоотношении с единственным градообразующим комплексом. На сегодняшний день правительством России утвержден новый список моногородов, в который вошли 319 муниципальных образований. К сожалению, состояние многих из них плачевно, поэтому брошены огромные силы на восстановление их экономического потенциала.

Преобладающая часть поселений были построены в СССР с нуля одновременно с предприятием. Специализация многих моногородов являлась адаптированной к военной промышленности, а после распада Советского союза градообразующие комплексы большинства моногородов потеряли былую востребованность, это, в свою очередь, повлекло за собой неблагоприятную социальную обстановку, например, резко возросло количество безработных. Проблема моногородов проявляется в кризисном положении крупных предприятий, которые потеряли колоссальную часть спроса, так как сбыт продукции в СССР был гарантирован. [1]

Мировой опыт предлагает варианты переезда жителей в соседние города и внедрение программ санаций территорий. В нашей стране это невозможно, потому что у нас больше моногородов. Перемещения населения с целью поиска работы осложняет отсутствие достаточного количества вакансий на рынке труда и недостаток жилищных массивов, а также низкую мобильность населения связывают с обширной территорией страны.

В российских реалиях могут быть применены такие варианты решения проблемы, как финансовая поддержка Фонда развития моногородов, создание территорий опережающего развития и ликвидация для самых запущенных городов. [2]

Фонд развития моногородов был создан для улучшения положения моногородов с 1 сентября 2014 года и рассчитан на 2014-2017 гг. (рис.1) Он призван помогать моногородам финансами, информацией и человеческими ресурсами. Основной недостаток Фонда – попытка шаблонно решить проблемы абсолютно разных монопрофильных городов.



Рис.1. График средств, выделенных в ФРМ

Моногорода разделены на три категории соответственно сложности социально-экономической ситуации. Категория стабильных моногородов включает 71 образование, вторая категория с возможными рисками – 154 моногорода, и самая сложная – "красная зона", к которой относятся монопрофильные образования, находящиеся в наиболее проблемном положении – 94 моногорода:

45% из числа 94 моногородов, которые в 2015 году отнесли к «кризисным» имеют потенциал переоснащения экономики. [3] 35% стабильно развивающихся моногородов, не могут похвастаться наличием потенциала для новой городской экономики – там необходимо точечное решение основных проблем города. В 20% моногородов, в которых дела обстоят хуже, существует два варианта развития событий – управляемое сжатие или ликвидация.

Средства Фонда ограничены, поэтому государство предлагает городам самостоятельно найти средства для развития инфраструктуры путем создания территории опережающего развития (ТОР). ТОР предусматривает льготный режим на 10 лет.

Сегодня моногорода – проблема всероссийского масштаба, отдельные регионы уже не в силах справиться. По мнению В.Л.Бабурина создание моногородов в СССР – это первый этап индустриализации, вторым этапом должно было стать калькирование моногородов, т.е. создание по близости другого города с отличной отраслевой специализацией. Такое развитие событий позволило бы производить циклический переток ресурсов из одного моногорода в другой, не причиняя ущерб населению и экономике города, в соответствии с потребностями этапа технологического развития. На сегодняшний день, ключевые факторы – желание государства заниматься моногородами и соответствующее финансирование – присутствуют. Теперь нужно лишь немного подождать, и возможно, нынешние кризисные города

превратятся в процветающие мегаполисы.

Использованные источники:

1. Моногород в России [Электронный ресурс] <http://www.rg.ru/sujet/3978/>
2. Моногородам помогут деньгами и ликвидацией [Электронный ресурс] <http://www.vz.ru/economy/2015/7/22/757426.html>
3. Моногорода [Электронный ресурс] <http://www.basel.ru/monogoroda/>

Ноздрева И.Е, к.э.н.

доцент

Смоленский филиал

Финансовый университет при Правительстве РФ

Россия, г. Смоленск

**ОПТИМИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В
РОССИИ**

Аннотация. Автором предложены направления оптимизации системы ипотечного кредитования.

Ключевые слова: ипотека, кредитование.

Недостаточная обеспеченность населения России жильем была, есть и остается одной из важнейших социальных проблем. Для разрешения сложившейся ситуации необходимо сформировать эффективно функционирующую систему ипотечного кредитования.

Работа ипотечного рынка осуществляется в двух направлениях – выдача ипотечных кредитов, их рефинансирование. Ипотечный рынок по сути своей является уникальным и неповторимым, так как выполняет роль связующего звена между сегментами экономики – рынком недвижимости и финансовым рынком. В настоящее время в международной практике насчитывается множество инструментов ипотечного кредитования и механизмов рефинансирования (выпуск ипотечных ценных бумаг и т.д.).

Система ипотечного кредитования включает в себя институты и механизмы, создающие возможность эффективного ипотечного кредитования. Создание слаженной, эффективной и продуктивно функционирующей системы ипотечного кредитования требует наличия действующих систем ипотечных кредитных институтов (банков, кредитных учреждений, занимающихся ипотечными кредитными операциями). Развитость ипотечной инфраструктуры, которая включает в себя систему регистрации оборота недвижимого имущества, систему профессиональной оценки его стоимости, страховые компании и другие элементы, определяет степень эффективности функционирования данной системы.

При постановке перед государством задачи построения развитой целостной системы ипотечного кредитования, направленной на применение эффективных финансовых механизмов, необходимо принимать во внимание возможность использования схем жилищного финансирования,

ориентированных на возможность применения местных ресурсов. Данные схемы, не смотря на лимитированность масштабов их реализации, помогают разрешить жилищные проблемы, возникающие даже в переходных условиях.

Ипотечные отношения имеют большой потенциал. Несмотря на частичную реализацию данного потенциала в жилищной сфере они выступают эффективным орудием, дающим возможность не только увеличить инвестиционную активность в сфере капитального строительства, но и способствовать обеспечению долговременной и прочной интеграции финансового рынка и рынка недвижимости. Доступность ипотечных кредитов повысит формирование системы ипотечного кредитования, обладающей отлаженными юридическими и экономическими механизмами ограничения рисков, возможностью мобилизации финансовых ресурсов.

Ипотечное жилищное кредитование населения в своем развитии должно опираться на следующие принципы:

- доступность системы ипотечного кредитования для любого региона РФ, причем темпы и масштабы внедрения ипотеки определяются исходя из экономически сложившейся ситуации;
- общедоступность ипотечных кредитов;
- прозрачность и понятность системы ипотечного кредитования;
- непрерывность развития системы, опирающейся на эффективное использование привлеченных финансовых ресурсов граждан;
- принятие во внимание международного опыта построения системы ипотечного кредитования, с учетом российских особенностей развития экономики и законодательной базы;
- увеличение роли региональных и местных органов власти на этапе создания системы ипотечного кредитования;
- осуществление комплекса мер, направленных на контроль за уровнем инфляции и валютным курсом.

В становлении и развитии системы долгосрочного ипотечного жилищного кредитования существует комплекс проблем, затрудняющих данный процесс:

- завышенные процентные ставки;
- несовершенство законодательной базы;
- повышенная стоимость кредитов;
- отсутствие специализированных ипотечных банков;
- низкий уровень доходов населения по сравнению со стоимостью жилья;
- несовершенство системы налогообложения;
- отсутствие достаточного количества бюджетных средств для предоставления жилищных субсидий социально незащищенным гражданам;
- недостаточное развитие оценочного и страхового дела;
- неэффективность системы регистрации прав на недвижимое

имущество и сделок с ним в учреждениях юстиции;

- отсутствие эффективных механизмов ограничения рисков банков и покрытия со стороны государственных органов.

В целях решения обозначенных проблем эксперты предлагают проведение следующего комплекса мер: формирование и внедрение универсального механизма, обеспечивающего приток долгосрочных финансовых ресурсов; создание оптимальных условий для свободной конкуренции между субъектами рынка ипотечных кредитов; осуществление политики налогового стимулирования; совершенствование законодательной и нормативной базы; формирование механизмов социальной защиты заемщика.

Специальные жилищные льготы для банков, осуществляющих ипотечную деятельность, будут способствовать развитию ипотечной кредитной системы.

Для развития рынка ипотечного кредитования необходима реализация организационных мер, направленных на осуществление мониторинга качества ипотечных кредитных портфелей, кредитных рисков банков; усовершенствования государственной системы регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним с целью совершенствования процесса оформления сделок.

Государственное участие в построении эффективно функционирующей системы ипотечного кредитования должно быть направлено не только на законодательную (принятие нормативно-правовых актов) и организационную поддержку, но и на финансовую. Первоначальные бюджетные вложения играют немаловажную роль. Опираясь на зарубежный опыт, можно с уверенностью сказать, что от них зависит темп развития системы ипотечного кредитования.

Государственная социальная поддержка граждан в ипотечном кредитовании в виде снижения процентных ставок по кредиту или первоначального взноса значительно снижает стоимость ипотечного кредита. Однако объем выделяемой государственной поддержки в настоящее время несопоставим с реальным потенциалом данного рынка.

В современной экономической ситуации формирование системы ипотечного кредитования приобретает все большую и большую значимость среди направлений государственной политики. Концепция развития системы ипотечного жилищного кредитования, разработанная и утвержденная Правительством, еще раз подтверждает это. В ней отражена схема создания системы эффективного и масштабного долгосрочного ипотечного кредитования населения, поставлена главная задача государства - создание нормативно-законодательной базы регулирования процесса ипотечного кредитования с целью снижения финансовых рисков и повышения доступности жилья.

Решение проблем ипотечного кредитования – это комплексная задача,

затрагивающая макроэкономику страны, социальную и миграционную политику, строительный сектор, развитие банковских продуктов и многое другое. Такие цели не могут быть достигнуты сразу, для этого требуется длительное время. Однако рано или поздно экономика страны обязательно дойдет до того уровня, когда ипотечное кредитование в равной степени будет выгодно и банкам, и самому широкому кругу их клиентов.

Носовец Е.А.

аспирант

Таганрогский институт управления и экономики

Россия, г. Таганрог

ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ УСЛУГИ: ПЕРСПЕКТИВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

Аннотация:

В этой статье рассмотрено понятие «экспорт образовательных услуг» как один из видов коммерческой деятельности, определяющих направление сотрудничества России с развитыми странами, а также положение России на мировом рынке образовательных услуг и факторы, влияющие на дальнейшее развитие международного сотрудничества в области образования.

Ключевые слова: экспорт образовательных услуг, система высшего образования, рынок образовательных услуг.

Экспорт образовательных услуг уже на протяжении нескольких десятилетий считается важным направлением деятельности для любой развитой страны. Для России этот вопрос стал особенно актуальным с 2003 года, когда наша страна стала участницей процесса формирования общеевропейского пространства высшего образования.

Согласно определению, указанному в Распоряжении Правительства РФ от 03.09.2005 N 1340-р «О концепции федеральной целевой программы развития образования на 2006-2010 годы», «экспорт образовательных услуг – это коммерческая реализация образовательных услуг для иностранных граждан как на территории Российской Федерации, так и за границей». Этот вид коммерческой деятельности является значительным фактором, стимулирующим экономический рост. Обучение иностранных студентов приносит государству немалый ежегодный доход, который в развитых странах измеряется миллиардами долларов [6].

К сожалению, в настоящий момент наша страна несколько отстаёт от ведущих стран Европы и США. Основными факторами, сдерживающими экспорт российских образовательных услуг, являются, как считает М.С. Чеботарёва, несовершенство нормативно-правовой базы, слабое развитие социально-бытовых условий, проблемы, связанные с медицинским обслуживанием иностранных студентов, недостаточный уровень владения русским языком, неэффективность информационно-рекламной работы [4].

Государство заинтересовано в развитии и расширении экспорта

образовательных услуг прежде всего из-за очевидной финансовой выгоды. Но экспорт образовательных услуг также оказывает положительное влияние на другие сферы развития государства, например на рынок труда, т.к. многие высококвалифицированные специалисты из числа иностранных студентов, остаются с целью дальнейшего трудоустройства. Кроме того, известный российский учёный А.Н. Козырин считает, что развивающийся экспорт поможет решить и надвигающуюся угрозу «демографической ямы». По прогнозам экспертов, к 2018 году число российских студентов снизится на 60% и у отечественных ВУЗов возникнет необходимость выхода на международный рынок [3]. Развитой рынок экспорта образовательных услуг имеет большое геополитическое значение, от него зависит положение России в мире, решение важных вопросов об экономическом, политическом и других видах сотрудничества.

Как сказано в «Концепции экспорта образовательных услуг Российской Федерации на период 2011-2020 гг», отсутствие роста доли России в международном рынке образовательных услуг – это не только упущенная экономическая выгода, но и упускаемые политические возможности влияния России на международной арене через распространение российских достижений в области науки и технологий, русского языка и российской культуры, через подготовку кадров профессиональной и политических элит для других стран мира.

Приоритетным направлением развития экспорта образования является содействие двустороннему и многостороннему сотрудничеству с государствами - участниками СНГ. Особое внимание уделяется поддержке соотечественников, созданию условий для эффективного строительства Союзного государства; укреплению ЕврАзЭС, как ядра экономической региональной интеграции. Развитие двусторонних и многосторонних отношений с различными странами, в том числе в рамках БРИК, дает дополнительные возможности для укрепления экспортного потенциала Российской системы образования на мировом рынке услуг образования [5].

По мнению исследователя Е.С. Иноземцевой, Россия, как экспортер на мировом рынке образовательных услуг, имеет возможность занимать более прочные позиции. Наличие уникального предложения позволяет говорить о большом стратегическом потенциале страны в развитии этого направления экспорта. Конкурентное преимущество России как экспортера на мировом рынке образовательных услуг складывается из следующих компонентов:

- крепкая интеллектуально-культурная база для развития в гуманитарном направлении;
- фундаментальные исследования в области естественно-математических наук на базе высших учебных заведений страны;
- многолетний накопленный опыт комбинирования учебной и исследовательской деятельности, а также многолетний опыт решения научно-практических задач на базе разработок НИИ, НИОКР, появление

технопарков и бизнес-инкубаторов в партнерстве с ведущими исследовательскими лабораториями и институтами;

- широкая дифференциация направлений исследовательской деятельности в высших учебных заведениях России (университеты, институты, академии);

- опыт взращивания полноценных научных кадров в университетской среде [2].

Однако, при реализации программ, направленных на развитие рынка экспорта образовательных услуг, Россия может столкнуться с многочисленными проблемами, главные из которых были выделены исследователями Н.И. Зверевым и Н.В. Пелиховым:

- сильный сепаратизм вузов - политика международного сотрудничества вузов почти исключительно исходит из их частных интересов, не отражая основных направлений федерально-региональной политики в области образования и науки;

- ослабление организационных организмов – непризнание дипломов российских университетов, целенаправленная информационная дискриминация российского образования;

- отсутствие государственного влияния на ценообразование - отсутствует обоснованная, защищающая интересы собственника (государства), методика расчета себестоимости обучения при организации экспорта образовательных услуг;

- проблемы набора абитуриентов – отсутствие единой государственной политики в этом вопросе, каждый вуз решает собственные проблемы;

- профессиональный уровень работников международных служб вузов
- устойчивая тенденция снижения профессиональных знаний в области управления международным сотрудничеством, обусловленная как участвовавшей перестановкой кадров, так и не всегда обоснованной реорганизацией управления международным сотрудничеством;

- рост импорта образовательных услуг - необходимость проведения взаимосогласованного комплекса мероприятий, позволяющего коренным образом изменить позиции России на мировом рынке образовательных услуг с целью усиления влияния России на мировые события [1].

Таким образом, увеличение экспорта образовательных услуг России является важной стратегической и политической задачей, позволяющей решить существенные экономические и политические проблемы, а также повысить статус России среди развитых стран, что, в свою очередь, будет способствовать плодотворному сотрудничеству в сфере образования, улучшению позиций России на мировом рынке образовательных услуг. Однако, для достижения максимальных результатов необходимо взаимодействие государства и вузов, разработка программ, учитывающих все аспекты современного положения России на мировом рынке образовательных услуг.

Использованные источники:

1. Зверев Н.И., Пелихов Н.В. К вопросу о формировании приоритетного направления Федеральной программы развития образования "Экспорт образовательных услуг России" // Научный вестник МГТУ ГА. - 2002. - N 47. - С.11-17. - Серия "Общество, экономика, образование"
2. Иноземцева Е.С. Место России как экспортера на мировом рынке образовательных услуг // Креативная экономика. — 2009. — № 9 (33). — с. 17-23. — <http://www.creativeconomy.ru/articles/2415/>
3. Козырин А.Н. Государственная поддержка экспорта образовательных услуг // Ежегодник российского образовательного законодательства. 2009. №3-4. – с. 96-134.
4. Чеботарёва М. С. Россия на мировом рынке образовательных услуг // Молодой учёный. – 2012. - №5 (40). – с. 249-252
5. Концепция экспорта образовательных услуг Российской Федерации на период 2011 - 2020 гг. www.tsogu.ru
6. Распоряжение Правительства РФ от 03.09.2005 N 1340-р «О концепции федеральной целевой программы развития образования на 2006-2010 годы» www.referent.ru

Овчинникова Е.В.

магистрант

Бакиев П.С.

магистрант

РАНХиГС

Россия, г. Екатеринбург

ОБ АКТУАЛЬНЫХ ЗАДАЧАХ ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ И РАЗВИТИЯ МУНИЦИПАЛЬНОЙ СЛУЖБЫ В МУНИЦИПАЛЬНОМ ОБРАЗОВАНИИ «ГОРОД ЕКАТЕРИНБУРГ»

Об актуальности регулярного и своевременного развития муниципальной службы, а также совершенствования ее кадрового состава посредством реализации современной кадровой политики, за последние годы было не раз сказано высшим политическим руководством страны.

Не только соответствующие полномочия и права, но и прямые обязанности в названной сфере прямо возложены на органы местного самоуправления.

Требования о регулярном развитии кадровой работы в местных администрациях сформулированы законодателем и в Федеральном законе от 06.10.2003 N 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» [1], и в Федеральном законе от 02.03.2007 N 25-ФЗ «О муниципальной службе в Российской Федерации» [2].

Современные основы реализации кадровой политики в отношении

муниципальных служащих определены Указом Президента Российской Федерации от 07 мая 2012 года N 601 "Об основных направлениях совершенствования системы государственного управления", [3] в котором названы базовые принципы и направления дальнейшего совершенствования системы государственного управления и развития кадрового потенциала Российской Федерации.

Повышение *эффективности государственного и муниципального управления* названо в качестве одного из приоритетных направлений развития Свердловской области и установлено Программой социально-экономического развития Свердловской области на 2011 - 2015 годы [4].

Конкретные направления развития государственной и муниципальной службы в целях повышения эффективности государственного и муниципального управления раскрываются в Свердловской области - в Постановлении Правительства Свердловской области от 18.02.2013 N 178-ПП "Об утверждении Концепции областной целевой программы "Развитие кадровой политики в системе государственного и муниципального управления в Свердловской области" на 2013 - 2015 годы" [5], завершающей в текущем году свое действие, а также Постановление Правительства Свердловской области от 21.10.2013 N 1276-ПП "Об утверждении государственной программы Свердловской области "Развитие кадровой политики в системе государственного и муниципального управления Свердловской области и противодействие коррупции в Свердловской области до 2020 года" [6].

Региональный законодатель в пунктах 12-14 статьи 6 Закона Свердловской области от 29.10.2007 N 136-ОЗ "Об особенностях муниципальной службы на территории Свердловской области" [7] прямо указал, что органы местного самоуправления муниципальных образований, расположенных на территории Свердловской области, в пределах их компетенции в соответствии с федеральным законом:

Во-первых, утверждают муниципальные программы развития муниципальной службы;

Во-вторых, устанавливают порядок, условия и сроки проведения экспериментов в ходе реализации муниципальных программ развития муниципальной службы;

В-третьих, осуществляют иную деятельность в сфере муниципальной службы в соответствии с федеральными законами, настоящим Законом и иными законами Свердловской области.

Программам развития муниципальной службы посвящена целая (специальная) статья 18 Закона Свердловской области от 29.10.2007 N 136-ОЗ "Об особенностях муниципальной службы на территории Свердловской области", в положениях которой указывается, что развитие муниципальной службы обеспечивается муниципальными программами развития муниципальной службы и государственными программами Свердловской области развития муниципальной службы на территории Свердловской

области, финансируемыми соответственно за счет средств местных бюджетов и областного бюджета.

Таким образом, буквальное толкование положений действующего законодательства позволяет сделать вывод о том, что:

Во-первых, органы местного самоуправления **обязаны** разрабатывать, принимать и реализовывать развитие муниципальной службы;

Во-вторых, развитие муниципальной службы осуществляется **в основном и преимущественно** в формате и в рамках соответствующих муниципальных программ развития муниципальной службы.

Департамент экономики Администрации города Екатеринбурга представляет информацию об участии муниципального образования «город Екатеринбург» в целевых и ведомственных программах, публикуя отчеты об их исполнении на официальном сайте Администрации города Екатеринбурга. [8]

В настоящее время на официальном сайте опубликованы:

1. Перечень муниципальных программ, действующих на территории муниципального образования «город Екатеринбург» в 2015 году;

2. Отчет о выполнении ведомственных целевых программ на территории МО "город Екатеринбург" за 1 квартал 2015 года;

3. Перечень муниципальных программ муниципального образования "город Екатеринбург", подлежащих разработке в 2015 году.

Проведенное автором настоящей статьи теоретическое исследование показывает, что в *среди двадцати шести действующих* муниципальных программ, *двадцати семи действующих* ведомственных программ, а также трех программ, запланированных к разработке в 2015 году *не существует ни одной программы, посвященной развитию муниципальной службе*, кадровой работе и кадровой политике в отношении муниципальных служащих города Екатеринбурга - четвертого по численности города в Российской Федерации.

Ситуация представляется странной, ненормальной и парадоксальной и в той связи, что:

во-первых, практически во всех крупных муниципалитетах Свердловской области такие программы приняты и разработаны на достаточно высоком уровне (Первоуральск, Серов, Реж, Кушва, Серов, Нижний Тагил, Верхняя Салда и т.д.);

во-вторых, предыдущая аналогичная программа в последний раз разрабатывалась и принималась в городе Екатеринбурге аж в 2010 году, т.е. **больше пяти лет назад**.

Считая установленное положение дел неприемлемым, автор настоящей статьи видит возможным сформулировать рекомендацию о скорейшей разработке и принятии соответствующей среднесрочной Муниципальной целевой программы «Развитие муниципальной службы в муниципальном образовании «города Екатеринбург» в адрес руководителей Отдела кадровой и муниципальной службы Администрации города Екатеринбург,

Департамента кадровой политики Администрации Губернатора Свердловской области, Главы Администрации и Главы города Екатеринбурга.

Тем более, что существует колоссальный доступный для заимствования опыт разработки подобных программ как у муниципалитетов Свердловской области, так и сотен муниципалитетов России, а реализации такого рода программных документов, как правило, не требует существенных финансовых затрат со стороны городского бюджета.

Использованные источники:

1. Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации: Федеральный закон от 06.10.2003 N 131-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации 2003 г. N 40. Ст. 3822.
2. О муниципальной службе в Российской Федерации: Федеральный закон от 02 марта 2007 года N 25-ФЗ. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
3. Об основных направлениях совершенствования системы государственного управления: Указ Президента Российской Федерации от 07 мая 2012 года N 601. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
4. О Программе социально-экономического развития Свердловской области на 2011 - 2015 годы: Закон Свердловской области от 15 июня 2011 года N 36-ОЗ. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
5. Об утверждении Концепции областной целевой программы "Развитие кадровой политики в системе государственного и муниципального управления в Свердловской области" на 2013 - 2015 годы": Постановление Правительства Свердловской области от 18.02.2013 N 178-ПП. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
6. Об утверждении государственной программы Свердловской области "Развитие кадровой политики в системе государственного и муниципального управления Свердловской области и противодействие коррупции в Свердловской области до 2020 года": Постановление Правительства Свердловской области от 21.10.2013 N 1276-ПП (ред. от 07.05.2014) . Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
7. Об особенностях муниципальной службы на территории Свердловской области: Закон Свердловской области от 29 октября 2007 года N 136-ОЗ. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
8. Данные, опубликованные на официальном сайте Администрации МО «город Екатеринбург» [электронный ресурс] URL.: <http://екатеринбург.рф/дляработы/экономика/планирование/> (15.10.2015)

*Олейник Л.В.
магистр экономики и бизнеса, старший преподаватель
кафедры экономики и менеджмента
Рудненский индустриальный институт*

Республика Казахстан, Костанайская область, г. Рудный

СИСТЕМАТИЗАЦИЯ ПРОБЛЕМ И СПОСОБЫ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ

Аннотация. В статье систематизированы проблемы управления дебиторской задолженностью, а так же предложены способы эффективного управления данным процессом.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, финансовый менеджмент.

Долговые денежные обязательства занимают особое место в жизни современного общества. Их масштабы и распространенность поразительны, но пальма первенства по величине, разнообразию, частоте и сложности долговых обязательств принадлежит хозяйственным организациям: предприятиям, банкам, инвестиционным, страховым компаниям и другим учреждениям, ведущим предпринимательскую деятельность. Долги у них постоянны и вызваны не только отсутствием денег к моменту платежа или их избытком, но и желанием часть их отдать в долг, чтобы вернуть его с дополнительной прибылью, выраженной в процентах. Основными видами долговых обязательств являются дебиторская и кредиторская задолженность.

Дебиторская задолженность - это сумма долгов, причитающихся организации от юридических или физических лиц в результате хозяйственных взаимоотношений между ними. Дебиторская задолженность представляет собой отвлечение средств из оборота данного предприятия и использование их другими организациями, лицами или учреждениями, что сопровождается косвенными потерями в его доходах.

Дебиторская задолженность относится к высоколиквидным активам организаций, обладающим повышенным риском. Большой объем просроченной и безнадежной задолженности существенно увеличивает затраты на обслуживание заемного капитала, повышает издержки организации, что влечет уменьшение фактической выручки, рентабельности и ликвидности оборотных средств и, как следствие, негативно сказывается на финансовой устойчивости, повышает риск финансовых потерь компании.

Дебиторская задолженность – это задолженность, платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты и, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты. Поэтому различают соответственно долгосрочную и краткосрочную дебиторскую задолженность.

Краткосрочная дебиторская задолженность может возникнуть по

следующим причинам: задолженность, связанная с продажей продукции, товаров, работ, услуг, обусловленная формами расчетов с покупателями и заказчиками и коммерческим кредитом; задолженность по авансам, выданным при расчетах с поставщиками и подрядчиками; дебиторская задолженность по расчетам с бюджетом, если имеет место переплата налогов; задолженность по причитающимся доходам в виде процентов, дивидендов при наличии финансовых вложений; дебиторская задолженность по внутрихозяйственным расчетам с обособленными подразделениями

В составе прочей краткосрочной задолженности можно выделить дебиторскую задолженность персонала предприятия по подотчетным суммам, по выданным им ссудам, по возмещению материального ущерба; дебиторскую задолженность контрагентов организации в связи с претензиями и прочее. В составе дебиторской задолженности показывают долги: покупателей за поставленные им товары, оказанные услуги, выполненные работы; поставщиков за перечисленные им авансы; подотчетных лиц за выданные им деньги; работников по полученным от фирмы займам. С течением времени краткосрочная задолженность переходит в долгосрочную.

Краткосрочную и долгосрочную задолженность делят на следующие виды: срочную (не просроченную), у которой не истек срок исполнения по договору; отсроченную - задолженность, по которой продлен срок погашения; просроченную - задолженность, по которой истек срок исполнения согласно условиям договора или нормам гражданского законодательства. Эта группировка важна для целей контроля состояния расчетов.

Появление просроченной задолженности является предпосылкой сомнительных и безнадежных долгов, то есть потенциальных убытков предприятия. В составе просроченной задолженности дополнительно можно выделить неистребованную и истребованную дебиторскую задолженность. Истребованной считается задолженность, по которой организация кредитор предприняла все предусмотренные законодательством меры по ее возврату (направление претензионных писем, подача искового заявления в суд). Неистребованной является задолженность, по которой организация - кредитор в силу разных причин не предприняла всех необходимых усилий для возврата долга.

В зависимости от характера задолженности в хозяйственной практике условно различают «нормальную» и просроченную (неоправданную) задолженность.

«Нормальная» задолженность возникает вследствие особенностей используемой системы расчетов за товары и услуги между хозяйствующими субъектами, при которой денежные средства не сразу поступают на счета предприятий-поставщиков товаров (работ, услуг). К такой категории задолженности относят: задолженность покупателей, сроки погашения

которой не наступили, задолженность, возникающую при выдаче денежных средств «под отчет» на различные нужды, при предъявлении претензий покупателями и т. п. Неоправданная (экономически неприемлемая) задолженность связана с нарушением платежной дисциплины покупателями и заказчиками, которые не оплатили в срок поставленную им продукцию (выполненные работы, оказанные услуги). Задолженность может возникнуть и по другим причинам: когда подотчетные лица своевременно не отчитались за выданные им денежные средства; неудовлетворительная деятельность предприятия (выявленные хищения товарно – материальных ценностей и денежных средств, растраты и недостачи); наличие договорных отношений между контрагентами, когда момент перехода права собственности на товары (работы, услуги) и их оплата не совпадают по времени.

Дебиторскую задолженность можно рассматривать в трех смыслах: во-первых, как средство погашения кредиторской задолженности, во-вторых, как часть продукции, проданной покупателям, но еще не оплаченной и, в-третьих, как один из элементов оборотных активов, финансируемых за счет собственных либо заемных средств.

Управление дебиторской задолженностью - отдельная функция финансового менеджмента, основной целью которой является увеличение прибыли компании за счёт эффективного использования дебиторской задолженности как экономического инструмента. В отличие от производственных запасов и незавершенного производства, которые достаточно статичны и не могут быть резко изменены, поскольку в значительной степени определяются сутью технологического процесса, дебиторская задолженность представляет собой весьма динамичный элемент оборотных средств, существенно зависящий от принятой в компании политики в отношении покупателей продукции.

Эффективное управление дебиторской задолженностью означает оптимизацию общего ее размера и обеспечение своевременного сбора денежных средств (инкассации долга).

Проблема ликвидации дебиторской задолженности становится ключевой проблемой почти каждой организации. Она, в свою очередь, расчленяется на несколько проблем: оптимальный объём, оборачиваемость, качество дебиторской задолженности.

Проблемы управления дебиторской задолженностью, с которыми сталкиваются предприятия, достаточно типичны:

- нет достоверной информации о сроках погашения обязательств компаниями-дебиторами;
- не регламентирована работа с просроченной дебиторской задолженностью;
- отсутствуют данные о росте затрат, связанных с увеличением размера дебиторской задолженности и времени ее оборачиваемости;
- не проводится оценка кредитоспособности покупателей и

эффективности коммерческого кредитования;

- функции сбора денежных средств, анализа дебиторской задолженности

и принятия решения о предоставлении кредита распределены между разными подразделениями. При этом не существует регламентов взаимодействия и, как следствие, отсутствуют ответственные за каждый этап [1].

К внутренним причинам, обуславливающим неэффективное управление дебиторской задолженностью относят: ухудшение показателей ликвидности и финансовой независимости; рост объема (или уровня) дебиторской задолженности; снижение оборачиваемости дебиторской задолженности в год; замедление оплаты (средний реальный период оборота дебиторской задолженности превышает установленный); отсутствие монотонности убывания в структуре дебиторской задолженности по отдельным ее «возрастным группам»; коэффициент просроченной дебиторской задолженности значительно превышает норму; рост доли «сомнительных» долгов (более половины их сконцентрировано на сроке возникновения задолженности 30 – 60 дней); убыток от прогнозируемой безнадежной дебиторской задолженности; отсутствие конкретно выраженного типа кредитной политики; в числе партнеров фирмы присутствуют контрагенты с высокой степенью риска; не сформирована политика инкассации; отсутствуют современные формы рефинансирования дебиторской задолженности.

Решение этих проблем требует квалифицированного управления дебиторской задолженностью, что является одним из методов укрепления финансового положения фирмы. Мероприятия по возврату дебиторской задолженности входят в группу наиболее действенных мер повышения эффективности за счёт внутренних резервов предприятия и могут быстро обеспечить положительный результат. Основной арсенал современных методов управления дебиторской задолженностью следующий:

- предварительная оценка финансового состояния по методу Э. Альтмана;

- ранжирование дебиторской задолженности по срокам возникновения;
- составление реестра «старения» счетов дебиторов;
- прогнозирование вероятной суммы безнадежной дебиторской задолженности;

- определение взвешенного «старения» счетов дебиторов;

- разработка кредитных условий;

- анализ кредитоспособности по методу «3 С»;

- построение «дерева решений»;

- матрица стратегии кредитной политики фирмы;

- применение системы скидок;

- оценка возможности факторинга и учета векселей;

- форфейтинг.
- вычисление взаимосвязанных финансовых коэффициентов: 1) отвлечение оборотных активов в дебиторскую задолженность, 2) оборачиваемость дебиторской задолженности в днях, 3) средний срок оплаты счетов дебиторами, 4) просроченность дебиторской задолженности, 5) стоимость предоставления кредита.

Практикой так же выработаны и некоторые правила, позволяющие более эффективно управлять дебиторской задолженностью:

- контроль за состоянием расчетов с покупателями и подрядчиками по просроченным (отсроченным) платежам) [2];
- ориентация на большое число покупателей (их диверсификация) с целью снижения риска неуплаты за товары и услуги одним или несколькими крупными покупателями;
- наблюдение за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности: значительное превышение дебиторов над кредиторами создает серьезную угрозу финансовой устойчивости предприятия (максимальное значение данного соотношения равно 1,0), что требует привлечения дополнительных источников заемного финансирования (как правило, предоставляемых под высокие проценты);
- оплата товаров постоянным клиентам в кредит (отсрочка платежа), причем его размеры зависят от ряда факторов, в частности от финансового положения поставщика, устойчивости связей с последним и др. [2];
- синхронизация денежных потоков (притока и оттока денежных средств), то есть максимально возможное приближение по времени получения дебиторской и погашения кредиторской задолженности. Это позволяет уменьшить остаток денег на расчетном счете, сократить банковский кредит и расходы по обслуживанию долга;
- снижение объема денежных средств, находящихся в пути, посредством использования электронных чековых переводов;
- продажа дебиторской задолженности специальным факторинговым компаниям или банкам, которые занимаются ее взысканием с клиентов предприятия.

При решении проблемы дебиторской задолженности предприятию необходимо создать должность специалиста по управлению дебиторской задолженностью. Целью создания такой должности является контроль расчетов с поставщиками – дебиторами по просроченным задолженностям, ускорение востребования долгов и уменьшение безнадежных долгов. Результатом работы данного сотрудника должно стать максимальное использование возможностей сокращения финансового цикла и получение дополнительного дохода от временно освободившихся денежных средств.

Использованные источники:

1. Барчуков А. В. Источники информации для предупреждения финансовых проблем // Финансовый менеджмент, 2009. - N 2. - С. 13-27. - Библиогр.: с.

27.

2. Заров К. Г. Управление дебиторской задолженностью: оценка экономического эффекта от предоставления коммерческого кредита при условии увеличения закупаемой партии товаров // Финансовый менеджмент. - 2008. - N 3. - С. 3-19. - Библиогр.: с. 19

*Омарова А.А.
старший преподаватель
кафедры «Бухгалтерский учет»
РГУ (РИНХ) ФГБОУ ВПО
филиал г. Махачкала
Россия, г. Махачкала*

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ НАЛОГОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В РФ

На практике как кредитные организации (налогоплательщики), так и налоговые органы, а иногда и суды сталкиваются с противоречивостью налогового, гражданского и банковского законодательства, что не способствует эффективности деятельности кредитных организаций.

В качестве примеров можно привести противоречия, возникающие при налогообложении налогом на прибыль кредитных организаций операций с ценными бумагами; сложности, возникающие у банков при исчислении налога на добавленную стоимость; неопределенности положений действующего законодательства при исчислении, удержании и перечислении в бюджетную систему Российской Федерации налога на доходы физических лиц (в том числе, налога на доходы нерезидентов).

Остановимся подробнее на проблемах и неясностях, возникающих при проведении проверок кредитных учреждений.

Главной проблемой камеральных проверок стало введение в действие ст. 93.1 НК РФ «Истребование документов (информации) о налогоплательщике, плательщике сборов и налоговом агенте или информации о конкретных сделках».

До принятия законодателем статьи 93.1 НК РФ, налоговый орган, проводящий налоговую проверку, сам имел право запрашивать документы у всех контрагентов проверяемого налогоплательщика, что значительно сокращало время проведения камеральной (и выездной) налоговой проверки. Теперь, при необходимости истребования документов у контрагента проверяемого налогоплательщика инспектор направляет запрос в инспекцию, где контрагент состоит на налоговом учете. В течение пяти дней со дня получения поручения налоговый орган по месту учета лица, у которого потребуются документы (информация), должен направить этому лицу требование о представлении документов (информации). К данному требованию прилагается копия поручения об истребовании документов (информации).

Лицо, получившее требование о представлении документов (информации), исполняет его в течение пяти дней со дня получения или в тот же срок сообщает, что не располагает истребуемыми документами (информацией).

В результате такого «пути» запросов и документов сроки проведения налоговых проверок не соблюдаются. В итоге, налогоплательщик вправе требовать уплаты из государственного бюджета пени за каждый день просрочки возврата причитающихся ему сумм НДС.

Аналогичная ситуация сложилась с проведением встречных проверок.

Статья 88 НК РФ теперь ограничивает права налогового органа при проверке деятельности налогоплательщика.

При проведении камеральных налоговых проверок налоговые органы вправе истребовать в установленном порядке у налогоплательщиков, использующих налоговые льготы, документы, подтверждающие право этих налогоплательщиков на эти налоговые льготы и не вправе истребовать дополнительные сведения и документы, если иное не предусмотрено настоящей статьей или если представление таких документов вместе с налоговой декларацией (расчетом) не предусмотрено Кодексом.

При подаче налоговой декларации по налогу на добавленную стоимость, в которой заявлено право на возмещение налога, камеральная налоговая проверка проводится с учетом особенностей, предусмотренных кодексом, на основе налоговых деклараций и документов, представленных налогоплательщиком в соответствии с НК. Налоговый орган вправе истребовать у налогоплательщика документы, подтверждающие в соответствии со ст. 172 НК РФ правомерность применения налоговых вычетов.

Таким образом, после внесения изменений в указанную статью, налоговые органы фактически не имеют права осуществлять контроль и проверять правильность сумм указанных в налоговых декларациях.

На практике не редки случаи, когда налоговый орган, установив, что налогоплательщиком не представлена в установленный срок налоговая декларация истребует в банке выписки по счетам и выносит решение о приостановлении операций по этим счетам. Даже если при анализе выписок устанавливается, что по счету проходят крупные суммы денежных средств, а налогоплательщик представил «нулевую» декларацию, налоговый орган обязан отменить решение о приостановлении операций по счетам и не имеет право требовать объяснений.

Такая ситуация дает возможность для «расцвета» деятельности фирм «однодневок», создаваемых для фальсифицирования хозяйственных операций и минимизации налоговых обязательств.

Омарова А.А.
старший преподаватель
кафедра «Бухгалтерский учет»
РГУ (РИНХ) ФГБОУ ВПО
филиал г. Махачкала
Россия, г. Махачкала

ТЕОРЕТИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ РЕГУЛИРУЮЩЕЙ РОЛИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

Для обеспечения процесса постоянного поступательного экономического развития и успешного преодоления кризисных явлений правительство каждой страны использует арсенал методов, имеющих в системе государственного воздействия на экономику, в соответствии с принятой теоретической концепцией регулирования экономики и выбранной моделью экономического развития.

Государственное регулирование экономики связано с выполнением государством комплекса присущих ему экономических функций, важнейшими из которых являются:

- обеспечение законодательной базы и общественной атмосферы, способствующей эффективному функционированию экономики;
- обеспечение конкурентоспособности экономики и защита национального производства;
- обеспечение процесса социально справедливого перераспределения доходов и национального богатства;
- оптимизация структуры национальной экономики посредством перераспределения ресурсов сообразно целям, обозначенным в долгосрочной стратегии развития;
- сглаживание влияния экономических циклов на национальную экономику, стимулирование экономического роста.

Государственное регулирование экономики как система мер законодательного, исполнительного и контролирующего характера имеет важное значение для стабилизации экономики и ее адаптации к сложившимся условиям. Оно выступает как составная часть процесса воспроизводства и определяет механизм государственного участия в экономике. В конце XX века - начале XXI века в России важнейшим элементом государственного регулирования экономики стала налоговая система. "Государство должно создать необходимые условия для функционирования рыночных механизмов и с их помощью регулировать экономические процессы. Важнейшим инструментом государства в реализации поставленных целей является налоговая политика. Налоговая политика влияет практически на все социально-экономические сферы страны и неразрывно связана со многими элементами государственного управления, такими, как кредитно-денежная политика, ценообразование,

структурная реформа экономики и др."

Методы государственного регулирования условно подразделяются на *прямые* и *косвенные*. Прямые основываются на властно-распорядительных отношениях, а косвенные, к которым относится и политика в сфере налогообложения, предполагают создание экономической заинтересованности или незаинтересованности в определенных действиях. Как правило, косвенные экономические методы государственного регулирования более удачно вписываются в существующую реальность, и поэтому в рамках рыночной системы они получили наиболее широкое распространение.

Налоговую политику относят к косвенным методам государственного регулирования, гибко воспринимаемым экономикой.

Классическое понимание налоговой политики, которое дают энциклопедические издания, сводится к системе мероприятий, проводимых государством в области налогов.

Без выработки налоговых законов и механизма их практической реализации налоговая политика существовать не может. Однако налоговая политика не может существовать и без постановки целей, выработки задач и направлений их реализации.

Основополагающая цель налоговой политики любого государства обеспечение доходной части бюджета, иначе теряет смысл существование самих налогов. Вместе с тем, на отдельных этапах развития общества фискальная цель может уступить первенство другим задачам: оживление или сдерживание развития производства, стимулирование инвестиционной деятельности в целом или в отдельных отраслях производства, решение социальных задач. Кроме того, налоговая политика предполагает обязательный прогноз влияния установленных законодательством норм налогообложения на поведение хозяйствующих субъектов, на принятие ими инвестиционных и других решений.

В связи с этим, наиболее удачным можно считать определение налоговой политики, данное В.Г. Пансковым: «Налоговая политика представляет собой совокупность экономических, финансовых и правовых мер государства по формированию налоговой системы страны в целях обеспечения финансовых потребностей государства, отдельных социальных групп общества, а также развития экономики страны за счет перераспределения финансовых ресурсов». Из данного определения следует, что налоговая политика – это: во-первых субъективная деятельность государства; во-вторых, это система экономических, финансовых и правовых мероприятий, проводимых государством; в-третьих, данная система мероприятий имеет определенную направленность: формирование самой налоговой системы адекватной конкретным экономическим условиям конкретной страны, обеспечение финансовых потребностей государства, обеспечение развития экономики страны.

На сегодняшний день налоговая политика государства отражает тип, степень и цель государственного вмешательства в экономику и изменяется в зависимости от ситуации в ней. Как уже отмечалось, она представляет собой систему мероприятий государства в области налогов и является составной частью финансовой политики. Содержание и цели налоговой политики обусловлены социально-экономическим строем общества, социальными группами, стоящими у власти, стратегическими целями, определяющими развитие национальной экономики, и международными обязательствами в сфере государственных финансов.

*Омарова А.А.
старший преподаватель
кафедра «Бухгалтерский учет»
РГУ (РИНХ) ФГБОУ ВПО
филиал г. Махачкала
Россия, г. Махачкала*

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ В СИСТЕМЕ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

Налоговое воздействие государства на экономику осуществляется в отношении различных субъектов. Одним из сегментов экономики, на который воздействует государство, является банковский сектор.

Согласно ст. 1 Федерального закона "О банках и банковской деятельности" кредитная организация определяется как "юридическое лицо, которое для извлечения прибыли как основной своей деятельности на основании специального разрешения (лицензии) Центрального банка РФ имеет право осуществлять банковские операции".

Государственное регулирование деятельности кредитных организаций, которое реализуется посредством следующих механизмов: лицензирование и регистрация деятельности коммерческих банков; регулирование учетной политики коммерческих банков; установление определенных экономических нормативов (политика обязательных резервов, кредитная и депозитная политика, минимальный размер уставного капитала); денежно-кредитная политика (валютная политика, установление процентных ставок); бюджетно-налоговая политика.

Реализацией первых четырех механизмов в России занимается Центральный Банк РФ.

Бюджетно-налоговая политика заключается как в непосредственном налоговом регулировании (посредством определения прав и обязанностей коммерческих банков по исчислению и уплате налоговых платежей в бюджет, а также по предоставлению информации о своих клиентах уполномоченным органам), так и в определении перечня банков, в которых открываются счета по учету доходов бюджетов различных уровней, а также банков, через которые осуществляется бюджетное финансирование

(например, предоставление банками кредитов сельскохозяйственным производителям за счет фонда льготного кредитования организаций АПК). Данный механизм государственного регулирования реализуется соответствующими органами законодательной и исполнительной власти.

В рыночном хозяйстве банки выполняют следующие важные функции: посредничество в кредите между денежными и функционирующими предприятиями; посредничество в платежах; концентрация свободных капиталов и ресурсов, необходимых для поддержания непрерывности и ускорения производства; упорядочение и рационализация денежного оборота; создание кредитных инструментов обращения.

Исходя из функций коммерческих банков определяются и цели, к достижению которых должно стремиться государство, используя имеющиеся в его распоряжении механизмы регулирования.

Основными целями государственного регулирования банковской деятельности являются: поддержание устойчивости банковской системы страны; рост капиталовложений банков в реальный сектор экономики.

Развитие банковской деятельности осуществляется под воздействием ряда факторов. В первую очередь это экономические факторы, влияющие на банковскую деятельность и в зависимости от воздействующего субъекта их можно разделить на внешние и внутренние.

Внешние факторы это мероприятия государства, направленные на кредитные организации. Внутренние факторы - это организация работы в самом банке, которая определяется кредитной, инвестиционной, учетной политикой банка, его концепцией развития бизнеса, а также уровнем налогового менеджмента.

Внешние факторы по характеру воздействия можно разделить на прямые и косвенные. Прямые факторы непосредственно воздействуют на направления, объемы и инструменты банковской деятельности и нацелены в первую очередь или исключительно на банки.

Косвенные факторы напрямую не связаны с банковской деятельностью и направлены в первую очередь на прочие виды деятельности, воздействуя на которые (например, на промышленное производство или добычу полезных ископаемых) влияют на направления и инструменты деятельности кредитных организаций (например, через кредитование или расчетно-кассовое обслуживание).

Специфика банковского сектора экономики определяет особенности воздействия указанных факторов на банковскую деятельность.

К факторам, влияющим на банковскую деятельность напрямую, можно отнести следующие:

- лицензирование деятельности банков и отдельных их операций;
- денежно-кредитную политику Банка России (требования по соблюдению банками определенных экономических нормативов, процентная и залоговая политика, валютная политика);

— определение и установление принципов и методики бухгалтерского учета;

— налогообложение банков.

Следовательно, необходимо подчеркнуть, что в современных налоговых отношениях банки занимают особое положение. Это обусловлено тем, что во взаимоотношениях с налоговыми органами банки выступают в трех действующих лицах:

во-первых, непосредственно как самостоятельные налогоплательщики;

во-вторых, как посредник между государством и налогоплательщиками, через которого осуществляют финансово-хозяйственные операции другие налогоплательщики (предприятия, организации, граждане);

в третьих, банки выступают как налоговые агенты (в части исчисления, удержания налогов из денежных средств, выплачиваемых налогоплательщиками, и перечисления их в бюджет).

*Павлова А.С.
студент 4 курса
Никушина А.Н.
студент 4 курса*

*Институт управления в экономических, экологических и
социальных системах
Южный федеральный университет
Развадовская Ю.В., к.э.н.
старший научный сотрудник
Центр научных исследований
«Инструментальные, математические и интеллектуальные
средства в экономике»
Южный федеральный университет
Россия, г. Таганрог*

РАЗВИТИЕ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО СЕКТОРА РОССИИ ПУТЕМ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В ПЕРСПЕКТИВНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

В данной статье рассматривается, какую роль играют перспективные материалы на современном этапе развития технологий в России. Проводится анализ воздействия факторов внешней среды на разработки в области наноиндустрии и прогнозы на дальнейшее развитие рынка высоких технологий.

Ключевые слова: Россия, финансирование, перспективные материалы, материальная база, развитие, инвестиции, нанотехнологии.

*Pavlova A.S.
student
4 year, the Institute of Management in economic, environmental and
social systems of the Southern Federal University,*

*Russia, Taganrog
Nikushina A.N.
student*

*4 year, the Institute of Management in economic, environmental and
social systems of the Southern Federal University,*

*Russia, Taganrog
Razvadovskaya Y.V.*

*Candidate of Economic Sciences,
a senior fellow at the Research Center
"Instrumental, mathematical and intellectual
funds in the economy "*

Southern Federal University

DEVELOPMENT OF RUSSIAN TECHNOLOGY SECTOR BY INVESTING IN PROMISING MATERIALS

This article examines the role played by promising materials at the present stage of technology development in Russia. The analysis of the impact of environmental factors on developments in the nanotechnology industry and the forecasts for the further development of high-tech market.

Keywords: Russia, financing, promising materials, material resources, development, investment, nanotechnology.

На современном этапе мирового экономического развития основой конкурентоспособности государства являются инновации в приоритетных направлениях научно-технического развития. В связи с этим конкурентоспособность российской экономики во многом зависит от того, насколько могут быть развиты эти инновации. Рассматривая наноматериалы в пределах Российской Федерации необходимо заметить, что они имеют широкую область применения, которая может существенно повлиять на технический прогресс, к сожалению, этого пока не происходит.

Одной из главных проблем развития отрасли является слабая материальная база. Требуются огромные инвестиции от государства. Организация мощных распределенных региональных центров коллективного пользования (ЦКП), оснащенных дорогими уникальными диагностическими, технологическими базами является наилучшим способом их вложения. Также со стороны государства необходимо учитывать налоговые и таможенные льготы при покупке оборудования. При этом актуальной остается задача роста негосударственного сектора в области инвестиций в наноиндустрию. [1]

В последнее время большое количество инвестиционных ресурсов вкладываются в промышленность со стороны государства РФ, создаются государственные корпорации, иницируется создание технопарков, технополисов, кластеров и технологических платформ. Все эти меры несомненно способствуют формированию инновационного типа экономики, однако такая высокотехнологичная отрасль нанотехнологий остается на

начальном этапе развития. Россия является могущественной державой, с большим финансовым потенциалом и наличием рабочей силы, но при этом с низкими темпами модернизации экономики. Основной причиной этого является отсутствие научно-технологической базы, благодаря которой смогли бы создаваться собственные инновационные технологии с использованием перспективных материалов.

Рынок перспективных материалов Российской Федерации находится на начальном этапе своего становления; доля России в общемировом технологическом секторе составляет около 0,3%, а на рынке нанотехнологий – 0,04%. Тем не менее, цели Правительства РФ в области развития nanoиндустрии достаточно перспективны.

В процессе исследования было замечено, что среди научных и технических кругов большой интерес к изучению способов получения, структуре, свойств и закономерностей наноразмерных систем вызывает многообразие и уникальность вариантов их практического применения. Что неудивительно, так как по сравнению с традиционными материалами, наноматериалы зачастую имеют уникальные и более качественные свойства. [2]

Несомненно, развитие nanoиндустрии предполагает и развитие её инфраструктуры. А это понятие включает не только подготовку квалифицированных кадров, закупку оборудования, но и проведение таких работ, как строительство зданий и помещений. Все это хоть и повлечет за собой колоссальные затраты, но тем самым сможет вывести наши технологии на мировой уровень.

Концентрация нанотехнологичных предприятий на территории России низка, ввиду того, что эта данная отрасль слаба развита. Именно поэтому в РФ только шесть институтов занимаются изучением и разработкой перспективных материалов.

Ввиду стремительных изменений в политике и экономике, Россия сможет выйти на новую стадию развития в области nanoиндустрии. В ближайшие годы уже прогнозируется высокий рост применения нанотехнологий в электронике (30,3%), биомедицине (56,2%) и в потребительской сфере (45,9%). [3]

В конце хотелось бы сказать, что индустриальные парки, направленные на развитие перспективных материалов, в ближайшее время могут превратиться в процветающие предприятия, производящие высокотехнологичную продукцию. Необходимо только привлечь инвесторов для ускорения исследований в данной области. Нанотехнологии могут привести к значительному прорыву во всех сферах жизни: информационной, финансовой, банковской, образовательной, медицинской и т.д. При достаточном финансировании результаты не заставят себя долго ждать. Российские компании смогут развить внутренний рынок высоких технологий, а также восстановить научно-технический паритет с развитыми

странами, и эта, еще пока слабо развитая отрасль, станет лидером в своей сфере.

Использованные источники:

1. Ed. N.S.Nalwa «Encyclopedia of Nanoscience and Nanotechnology» / American Scientific Publ., 2004
2. А.Л.Асеев "Нанотехнологии в полупроводниковой электронике" / изд. СО РАН, 2004.
3. <http://www.nadzor-info.ru/exhibition.php?exhibition=48>.

Павлюченков Д.Н. (ThD)

СИПТБ (филиал)

ФГБОУ ВО «МГУТУ им. К.Г. Разумовского (ПКУ)»

Россия, г. Смоленск

ПРОБЛЕМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ В СИСТЕМЕ «ГОСУДАРСТВО-БИЗНЕС» В ОБЛАСТИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

Аннотация. Автором описаны существующие проблемы взаимодействия между государством и бизнесом в инновационном поле.

Ключевые слова: инновации, государственная поддержка.

Сегодня много говорится о переходе экономики страны, системы государственного управления и вообще всех социальных отношений в Российской Федерации на инновационную модель развития. Создаются программы развития, выделяются фонды для развития инновационных предприятий.

Конечно, основным звеном инновационного процесса являются предприятия, поэтому основное внимание следует уделить созданию условий для их заинтересованности в потреблении инновационной продукции и технологий и в осуществлении собственных новейших разработок. Поэтому, прежде всего, нужно создать соответствующую среду их функционирования. Без этого условия не может быть реальной инновационной системы. Это касается также коммерциализации результатов научной деятельности и необходимости обеспечения конкурентной среды в данном элементе инновационной системы. [3]

Главным носителем инновационного потенциала, его ядром, формирующимся под воздействием субъектов инновационного потребления, удовлетворяющим их запросы и решающим задачи создания новых благ, являются фундаментальные исследования и наукоёмкая промышленность, концентрирующие необходимые ресурсы: научно-технические, технологические, производственные, кадровые, финансовые, организационные.

Устойчивая тенденция повышения роли знаний, образования и инноваций в обеспечении прогрессивной динамики экономики и общественного благосостояния стала характерной чертой опережающего

развития целого ряда промышленно развитых стран. Новые знания, воплощённые во всё более эффективные производственные технологии, высококачественную продукцию, организацию управления, дают основную долю прироста их валового внутреннего продукта и производительности труда.

В этой связи наибольший исследовательский интерес, с точки зрения стратегического выбора пути интенсификации общественного производства, представляют предприятия и отрасли обрабатывающей промышленности, в первую очередь те, которые составляют её высокотехнологичный и наукоёмкий сектор. Именно этот сектор, его сложная продукция интенсифицируют процесс создания основной стоимости прибавочного продукта. Эти производства и целые отрасли, обладая в большей мере, нежели другие, способностью создавать и воспринимать новшества, являются наиболее перспективной базой экономики России, сохраняющей высокий потенциал по ряду направлений фундаментальной и прикладной науки.

Часто при внедрении инноваций в сфере государственного и социально-экономического управления забывают о том, что инновации это не всякое новшество или нововведение, а только такое, которое обеспечивает качественный рост эффективности действующей системы.

Согласно Друкеру, инновация влияет на экономику и общество, меняет поведение всех и каждого — потребителей, преподавателей, фермеров, хирургов-офтальмологов... Или приводит к изменению тех или иных процессов, т.е. изменению методов работы и производства.

В условиях обострившейся конкурентной борьбы за клиентов и рынки сбыта продукции, предприятия в последнее время стали уделять главное внимание инновационной деятельности. В частности разработка и внедрение новых видов продукции становится наиболее приоритетным направлением их стратегии, так как определяет все остальные направления развития коммерческого учреждения.

Планирование инноваций является эффективным средством мобилизации коллектива предприятия и разумного использования научно-производственного потенциала с целью усиления рыночных позиций.

Инновации способствуют повышению производительности труда Промышленных предприятий, следовательно, происходит развитие, как

Государственное участие в создании благоприятного инновационного климата может заключаться в прямом финансировании различных инициатив и/или объектов, а также косвенных мерах регулирования. Прямое финансирование инноваций осуществляется в рамках государственных программ.

Политика Российской Федерации в области развития инновационной системы базируется на равноправном государственно-частном партнерстве и направлена на объединение усилий и ресурсов государства и

предпринимательского сектора экономики для развития инновационной деятельности.

Государственные фонды, финансирующие инновации, концентрируются на предприятиях малого инновационного бизнеса. Деятельность фондов вполне успешна, однако есть, по крайней мере, два "но":

- бюджет таких фондов очень скромный;

- существуют законодательно-нормативные ограничения, затрудняющие вложения фондами средств в рискованные стадии развития малых инновационных проектов, а также усложняющие процедуры возврата средств, выделенных в качестве беспроцентных или льготных кредитов.

Косвенные меры стимулирования не способствуют созданию благоприятных условий для развития партнерских отношений между наукой и бизнесом, между малыми инновационными предприятиями и промышленностью.

В целом поддержка создания инновационной инфраструктуры может носить более целевой характер.

При поддержке инновационной инфраструктуры государственные средства следует направлять на конкретные проекты, а не в организации или в конкретные территории в целом. Ситуация в наукоградах представляет собой отдельную проблему, которая должна решаться комплексно - как за счет прямого государственного финансирования приоритетных проектов, так и путем налогового регулирования.

Устойчивый рост общественного благосостояния является абсолютной целью любой национальной экономики и возможен он в современном мире только при участии в глобализационных процессах. Условие это необходимое, но не достаточное.

Государственная поддержка по закону предусматривает:

- формирование инфраструктуры бизнеса;

- установление упрощенного порядка регистрации, лицензирования, сертификации продукции, представления государственной статистической и бухгалтерской отчетности;

- организацию подготовки и повышения квалификации кадров для бизнеса.

Основные позиции влияния бизнеса на государство:

- лобби - это группировки, оказывающие давление законодателей с тем, чтобы заставить их выступить в своих интересах;

- комитеты по политическим действиям - это группировки, формируемые в соответствии с федеральными законами о выборах с целью сбора денег для кандидатов;

Считается, что государство оказывает более сильное давление на бизнес, чем бизнес на государство. Тогда оно должно играть определяющую роль в развитии общества, а бизнес должен служить инструментом в

развитии общества. Данная система взята за основу взаимоотношений бизнеса и государства:

решается (совместно) проблема трудовых ресурсов: должны быть решены условия оплаты, безработица, страхование здоровья, подготовка и переподготовка кадров, распределение трудовых ресурсов по регионам;

решение проблемы сырьевых ресурсов: экономия ресурсов;

создание альтернативных источников сырья;

налогообложение: минимизация дестабилизирующей роли налогов;

международная торговля: защита и стимулирование развития внутреннего рынка (защита от внешнего рынка, связей);

государственные закупки: наилучшее использование имеющихся ресурсов и товаров на нашем рынке, оптимизация импорта;

контроль: стандартизация и тестирование товаров;

охрана окружающей среды;

юридические законы;

проблема развития капитальных вложений.

Использованные источники:

1. Друкер, Питер, Ф., Энциклопедия менеджмента.: Пер. с англ. — М.: Издательский дом "Вильямс", 2004. — 432 с.: ил. — Парал. тит. англ.
2. Есипенко В.М., Силаева Л.П. Принципы и направления прогнозирования развития межрегиональных и межгосударственных продовольственных и сырьевых связей// Экономика сельского хозяйства России. – 2014, №2
2. Кузык Б.Н., Яковец Ю.В. Россия-2050: стратегия инновационного прорыва. М.: Экономика, 2005.
3. Межов И.С, Джурабаев К.Т., Хайрулина М.В. , Боженков Г.Е., Инновационные процессы в экономике России// Управление экономическими системами: электронный научный журнал, 2012. №3. URL: <http://www.uecs.ru>
4. Николаева А. Н., Яковлев А. Е., Инновации как основной фактор экономического роста// Управление экономическими системами: электронный научный журнал, 2012. №11. URL: <http://www.uecs.ru>
5. Павлюченков Д.Н., Проблемы внешней среды инновационной деятельности// Международная научно-практическая конференция: «Проблемы современной экономики», Вязьма: филиал ФГБОУ ВПО «МГИУ» в г.Вязьме, 2013
6. Урусова Л.Х-Д., Актуальные вопросы инновационного развития России// Управление экономическими системами: электронный научный журнал, 2011. №8. URL: <http://www.uecs.ru>

Пацюк Т.П.
магистрант 2 курса, группа ГМУ-132
Уральский институт управления РАНХиГС
Россия, г. Екатеринбург

ПРОБЛЕМЫ МЕЖНАЦИОНАЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ И ИХ ГАРМОНИЗАЦИЯ

«Благодаря согласию растут малые государства,
из-за раздора гибнут великие державы»
Генрих Сенкевич

В связи с тем, что на сегодняшний день в мире сложилась крайне неблагоприятная, нестабильная обстановка в обществе, без всякого преувеличения можно отметить, что вопрос национальный безопасности носит для России основополагающий характер. И этот вопрос заключается не только в сохранности ее территориальной целостности, но и в сохранении межнациональной и этноконфессиональной стабильности и общественного согласия внутри нашей многоликой страны.

Россия является многонациональным государством: на её территории в настоящее время проживает более 190 народов. Согласно ст.14 действующей Конституции Российской Федерации: "Российская Федерация - светское государство. Никакая религия не может устанавливаться в качестве государственной или обязательной. Религиозные объединения отделены от государства и равны перед законом".[1] По данным Всероссийского центра изучения общественного мнения (ВЦИОМ), на май 2013 года, в целом по стране более 72 % населения России оценивают состояние межнациональных отношений, как терпимые. ВЦИОМ уточняет, что исходя из возрастной градации опрошенных респондентов, данную точку зрения в равной степени разделяют как молодежь, так и граждане старше 60 лет. А по территориальному признаку равно как жители городов-миллионников, так и проживающие в сельской местности. [2]

Но есть некоторые регионы, в которых социально-экономические и политические трудности повлекли за собой возникновение кризисных ситуаций и проблем в области межнациональных отношений. Наиболее острое проявление этих проблем, можно наблюдать в регионах, которые располагаются по соседству с зонами открытых конфликтов, в местах сосредоточения беженцев и вынужденных переселенцев, на территориях со сложной социально-экономической, экологической и криминогенной обстановкой. Нестабильные межнациональные отношения являются зеркальным отражением такого социального явления, как безработица. Особенно четко это проявляется в районах, располагающих избыточными трудовыми ресурсами. [3,с.19] Правовая неурегулированность земельных отношений также приводит к возникновению территориальных споров, проявлению этнократических устремлений.

В последние десятилетия Россия столкнулась с новыми реалиями в области межнациональных отношений, такими как активизация миграционных потоков из стран «ближнего зарубежья», рост национализма среди отдельных народов страны, который в ряде случаев приводит к нарушению единого социокультурного пространства.



Всевозможные инциденты, происходящие в стране на межнациональной почве, это не что иное, как тревожный сигнал о грядущей опасности. В связи с этим, первоочередной задачей государства и общества является – вовремя его услышать, распознать и принять соответствующие меры, чтобы избежать тяжелых последствий. При этом всегда нужно помнить тот исторический опыт последователей различных культур и вероисповеданий добрососедского сосуществования и проявления религиозной толерантности в многонациональной России на протяжении многих веков. От межнационального, этноконфессионального мира и согласия зависит судьба будущих поколений, наших детей и внуков, зависит, сохранится ли Россия как единое государство.

Обеспечение нормальных взаимоотношений между религиями, а отсюда и между этническими группами, имеет большое социальное значение. Многонациональный состав населения России диктует государству и правительству необходимость продуманной и грамотной национальной политики, реализация которой направлена на урегулирование межнациональных отношений: национальное строительство, борьбу с крайними проявлениями национализма, разрешение межэтнических конфликтов мирным путем, развитие культурной самобытности этносов при сохранении целостности государства. Для этого необходимо чтобы

государство обеспечивало равенство и терпимость между представителями всех национальностей и вероисповеданий, и в реальной политике делало все необходимое для обеспечения этого на практике.

На самом деле мы очень часто можем наблюдать обратную картину, как не без помощи СМИ, намеренно это происходит или нет, подчеркивается неравенство между этническими группами, представителями разных конфессий. На основании небольшого эксперимента, проведенного в виде социологического опроса в г.Москва в июле-августе 2013 года, можно наблюдать такую ситуацию, когда человек говорит, что испытывает неприязнь к той или иной этнической или религиозной группе, но объяснить, по какой причине так происходит - не может, ссылаясь на информацию полученную только с экрана телевизора или из интернета.



Эта диаграмма показывает не только отношение москвичей к мигрантам, но и является отражением всей картины в целом по стране. Исходя из полученной информации, можно сделать вывод, что государство в вопросах межнациональной и этноконфессиональной безопасности должно обеспечивать не только формальное, но и фактическое равенство между представителями всех национальностей, этнических групп и религиозных объединений. Ни один народ, ни одна из религий не должны иметь преимущества перед другими. Недопустимо, чтобы эмоциональный фактор, СМИ, конфликты в политической жизни провоцировали на межнациональные и межрелигиозные распри.

Россия всегда была, есть и может оставаться великим государством, если каждый проживающий в стране народ и каждый, даже небольшой этнос, будет чувствовать себя в России, как в своем собственном доме.

Использованные источники:

1. Конституция Российской Федерации. Принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 г. // Российская газета. 1993. 25 декабря.

2. Всероссийский центр изучения общественного мнения (ВЦИОМ). URL: <http://wciom.ru/zh/print>.

3. Губогло М. Н. Этничность. Конфессиональность. Гражданственность. ЭКГ России //Россия в условиях трансформаций. Историко-политологический семинар. Материалы. Вып. 5. М.: ФРПЦ, 2000. С. 4–31.

*Пашенцева А.В., к.э.н.
доцент*

*кафедра «Экономическая теория»
Институт экономики и управления*

*ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет им. В.И.
Вернадского»*

Россия, г. Симферополь

НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ АВИАЦИОННОГО СТРАХОВАНИЯ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Тема авиационного страхования являлась актуальной как на этапе своего становления и развития, так и сегодня. Каждый из нас не представляет себе транспортную сферу без воздушных судов, которые заняли лидирующие позиции и задействованы практически во всех сферах деятельности. Воздушные транспортные перевозки имеют множество положительных сторон, это и удобство, скорость, более высокая надежность доставки груза, но в тоже время они связаны с высоким уровнем риска. В связи с этим становятся актуальными услуги авиационного страхования и изучение проблем, существующих в данной сфере с целью улучшения деятельности в ней и разработке практических рекомендаций по их устранению.

Цель заключается в освещении некоторых проблем авиационного страхования и формулировке предложений по их ликвидации.

Воздушные транспортные перевозки относятся к сфере деятельности с повышенным уровнем риска и большими финансовыми затратами на погашение ущерба от авиакатастроф. Так, на последние 10 лет в среднем пришлось на весь мир около 30 катастроф, унесших жизни более 700 человек [1, С. 10]. Но, есть и положительная сторона, воздушные транспортные перевозки являются на сегодняшний день самыми быстрыми, регулярными и комфортными с высоким уровнем сервиса. Помимо этого, из 1,5 миллиона полетов, совершенных удачно, лишь один заканчивается авиационным происшествием. Считается, что главным фактором, влияющим на частоту авиакатастроф является человеческий фактор, который распространяется не только на бортовой экипаж, сотрудников, задействованных в подготовке воздушного транспорта к полету, организации, управлению им, но и при производстве. Так, исходя из доклада Международной организации гражданской авиации (ИКАО), 59 % авиационных неблагоприятных происшествий, которые связаны с поломкой воздушных транспортных

средств, получением тяжелых телесных повреждений пассажирами, а также их гибелью случаются не в воздухе [2].

Следует отметить еще одну причину, влияющую на частоту авиационных происшествий, это стареющий парк авиационной техники. В связи с прекращением существования такого государства как СССР и невозможностью поддержания и дальнейшего развития авиационной техники, сегодня авиационная отрасль сталкивается с ежегодным списанием воздушных транспортных средств в среднем в количестве около 100 самолетов, что значительно превышает количество поступающей новой авиационной техники. Следует отметить и о низком уровне подготовки летного персонала и ненадлежащем качестве взлетно-посадочных полос.

Для того, чтобы минимизировать величину ущерба в результате неблагоприятных авиационных происшествий и обеспечить в какой-то степени безопасность полетов используют такой инструмент защиты, как страхование. Большим шагом вперед можно считать законодательное закрепление величины компенсации, однако в результате расширяющихся международных отношений, в том числе и увеличении количества зарубежных полетов, необходимо регулярно совершенствовать законодательство в авиационной сфере с учетом изменяющихся условий и реалий настоящего времени. В рамках государственных целевых программ относительно повышения безопасности полетов предлагать меры эффективной защиты, развивать страхование инфраструктуры аэропортов, повышать страховые суммы при страховании жизни, здоровья пассажиров, членов экипажа. Помимо этого необходимо внедрять стимулирующие мероприятия, направленные на инвесторов, с целью активизации ими вложения финансовых средств в разработку и внедрение мероприятий по предотвращению авиационных катастроф.

Однако главной проблемой, с которой сталкивается авиационное страхование является наличие административных барьеров, которые вынуждают местных владельцев воздушных транспортных средств регистрировать свои воздушные суда за рубежом. В некоторых случаях страхование воздушного транспортного средства в рамках полиса, предоставляемого зарубежным оператором, является намного дешевле, чем приобретение отдельной страховки [3].

Еще одной проблемой можно считать жесткую конкуренцию, которая не дает на данный момент действенных результатов, способствуя лишь снижению тарифов, но, не изменяя состояния показателей аварийности и страховых выплат. Кроме этого, с каждым годом количество авиационных компаний уменьшается (рис. 1) [4].

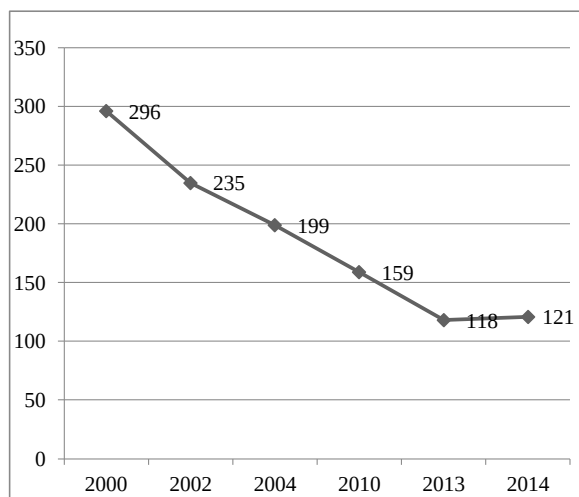


Рис. 1. Динамика численности авиационных компаний за период с 2000 по 2014 гг.

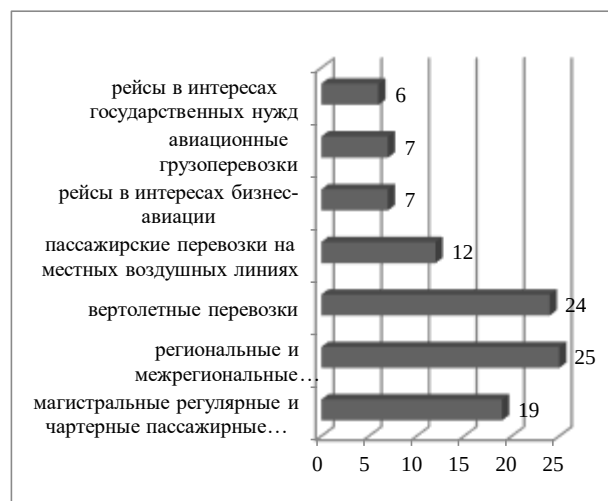


Рис. 2. Структура авиационных компаний по направлениям деятельности, % по состоянию на 2014г.

Из рис. 2. видно, что наибольшее число авиационных компаний задействовано по направлению вертолетные перевозки и в секторе региональных и межрегиональных перевозок [3].

Если рассматривать зарубежный опыт, то авиационные компании предоставляют страховые полисы с более широким покрытием, чем наши отечественные. Предложенные страховые продукты на международном рынке представлены более широким, разнообразным арсеналом. Из-за отсутствия у отечественных страховщиков опыта в вопросах перестрахования, чаще всего данную услугу они реализуют на зарубежном рынке. Хотя целесообразней и эффективней было бы организовать собственную стабильную систему перестрахования на территории России и накапливать финансовые ресурсы для покрытия авиационных неблагоприятных событий.

Около половины суммы собранных страховых премий перетекает за границу иностранным партнерам вместе с частью рисков. Российские страховщики в данном случае выступают в качестве посредников, доход которых формируется не за счет проведения операций страхования, а за счет разницы между страховыми тарифами, оплачиваемыми со стороны авиационной компании и тарифами перестраховщика [5].

На данный момент в страховании авиационной деятельности необходимо провести реформирование и разработать комплекс мероприятий, направленных на стимулирование или активизацию быстрого развития данной сферы. Немаловажное значение имеет и модернизация парка авиационной техники, так как от этого зависит страхование данного направления. В настоящее время уже предприняты попытки совершенствования законодательной базы и страхового дела в области авиационной деятельности, однако не следует останавливаться на

достигнутом, так как события сегодняшнего времени изменяются настолько быстро, что для достижения успешных результатов необходимо постоянно развивать и совершенствовать данную сферу. Следует внедрять мероприятия, повышающие качество авиационной техники, проводить тренинги, консультации, обмениваться опытом и мнениями между страховщиками и производителями авиационной техники. Необходимо решить круг организационных вопросов, а именно иметь четкий план действий, как со стороны страховой компании, так и со стороны авиационной на случай возникновения авиационных происшествий, непредвиденных ситуаций, чтобы иметь возможность быстрого реагирования и решения вопросов в режиме настоящего времени.

Использованные источники:

1. Духно Н.А. Проблемы совершенствования правового регулирования международных воздушных перевозок: [монография] / Н.А. Духно, В.М. Корякин, М.Ю. Филиппова. – М.: Юридический институт МИИТа, 2013. – 68 с.
2. Официальный сайт содружества авиационных экспертов / О коммерческих авиакомпаниях России / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.aex.ru/docs/4/2014/4/28/2029/>
3. Базаев С.Н. Проблемы и перспективы развития авиационного страхования / С.И. Базаев // Транспортное право. – № 2. – 2009
4. Идрисова А. Состояние и проблемы развития рынка авиационного рынка в Российской Федерации / А. Идрисова, Н. Хохлова // Экономика и менеджмент инновационных технологий / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ekonomika.snauka.ru/2014/10/5838>
5. Официальный сайт Службы банка России по финансовым рынкам / Участники финансовых рынков / Рынок страховых услуг / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cbr.ru/sbrfr/archive/fsfr/ffms/ru/contributors/insurance_industry/statistics/index.html

Петрова А.Н.

Торопылина Н.В.

ФГБОУ ВПО «Волгоградский государственный социально-педагогический университет»

АНАЛИЗ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ В ОАО «ВОЛГОГРАДОБЛГАЗ»

Мотив - это внутренняя побудительная сила, которая заставляет человека действовать определенным образом. Веснин В.Р. характеризует мотивацию как процесс стимулирования отдельного сотрудника или группы к действиям, приводящим к осуществлению целей организации [1]. По мнению Базарова.Т.Ю. под мотивацией подразумевается процесс побуждения себя и других к достижению личных целей или целей организации [2]. Трудовая мотивация направлена на достижение высоких

результатов организации за счет побуждения персонала к работе разными способами. Во многом именно от неё зависит производительность труда персонала, его удовлетворённость трудом и стремление к развитию.

На примере ОАО «Волгоградоблгаз» нами была рассмотрена система мотивации и стимулирования персонала. Предприятие обеспечивает стабильность в системе оплаты труда. Рассмотрим следующие данные по заработной плате работников в ОАО «Волгоградоблгаз» (см. табл. 1)

Таблица 1

Анализ средней заработной платы работников предприятия в
ОАО «Волгоградоблгаз»

Категория	2010 год тыс.р	2011 год тыс.руб	2012 год тыс.р	Темп роста, %		
				2011 г. к 2010	2012 г. к 2011 г.	2012 г. к 2010 г.
Руководители	22811,3	22690,6	23101,8	98,48	101,95	102,38
Специалисты	19422,8	19786,7	19687,3	106,95	99,71	108,42
Рабочие	17319,5	17400,4	17600,9	107,42	102,75	106,24

Источник: Составлено автором по данным бухгалтерской отчетности ОАО «Волгоградоблгаз» за 2010-2012 гг.

На основании данных в таблице 1, можно сделать вывод, что средняя заработная плата в ОАО «Волгоградоблгаз» изменялась незначительно, ее снижение зависело от численности сотрудников в той или иной категории. Также данные свидетельствуют о финансовой стабильности предприятия. В целях обеспечения хорошего уровня заработной платы руководством постоянно проводится мониторинг заработных плат на соответствующем сегменте рынка труда.

В качестве стимулирования в ОАО «Волгоградоблгаз» также используются премии. Главной особенностью премий на данном предприятии является их неожиданный характер. Использование подобного рода вознаграждений призвано не только повысить лояльность сотрудников, но и мотивировать их на активную работу в течение следующего периода. Вместе с тем, неожиданный характер премий имеет целью нивелировать такую закономерность потребностей как «закон инерции и возвышения», согласно которому при удовлетворении потребность умножается или усиливается. Однако подобный характер премий имеет и ряд ограничений. Для того чтобы премирование давало результаты, каждый сотрудник должен четко понимать, за что он получил премию и за выполнение каких задач позволит ему рассчитывать на нее в будущем. Иначе премирование воспринимается персоналом как элемент лотереи и не влечет изменение поведения сотрудников, на которое рассчитывает руководство, разрабатывая систему мотивации и стимулирования.

Также в дополнение к материальному поощрению предприятие реализует огромный комплекс программ и мероприятий, которые составляют социальный пакет. Основными компонентами социального пакета являются:

- охрана здоровья и медицинское обслуживание работников предприятия, включая добровольное медицинское страхование;
- социальная поддержка молодых специалистов;
- социальная поддержка женщин и семей с детьми.

Одним из индикаторов эффективности действующей системы мотивации является количество дисциплинарных нарушений. Кроме этого, дисциплинарное наказание также является действующим наказующим стимулом. Проанализируем динамику дисциплинарных нарушений в ОАО «Волгоградоблгаз» за 2010 -2012гг. (см. табл.2)

Таблица 2

Анализ динамики дисциплинарных нарушений

Вид нарушения	2010 год	2011 год	2012 год
Нарушение режима работы	44	36	30
Увольнение по статье «прогул»	15	12	4
Число лиц совершивших прогул	33	29	24
Появившиеся на рабочем месте в нетрезвом виде	1	-	-
Всего	94	78	59

Источник: Составлено автором по данным отчетности ОАО «Волгоградоблгаз» за 2010-2012 гг.

На основании данных, представленных в таблице 2, можно сделать вывод, что количество сотрудников, имеющих нарушения трудовой дисциплины, с 2010 года по 2011 год сократилось на 8 человек, а с 2011 года по 2012 год - на 6 человек. Это свидетельствует об относительно устойчивой положительной тенденции сокращения количества лиц, нарушающих трудовой режим.

В ОАО«Волгоградоблгаз» осуществляется и работа с молодежью и молодыми специалистами. Работа по данному направлению является одним из приоритетных в системе управления персоналом в ОАО «Волгоградоблгаз». На сегодняшний день доля работников до 30 лет в общей численности персонала предприятия составляет около 25%.

Таким образом, в ОАО «Волгоградоблгаз» система мотивации работает во всех сферах деятельности предприятия. Большое внимание уделяется материальному денежному и неденежному стимулированию персонала, что сказывается на производительности труда. Однако, по нашему мнению, система мотивации и стимулирования трудовой деятельности персонала ОАО «Волгоградоблгаз» была бы более сбалансированной, если бы наряду с материальным стимулированием развивалось направление нематериального морального стимулирования. Вместе с тем, на сегодняшний день персоналу ОАО «Волгоградоблгаз»

удается добиваться успехов, которые весьма впечатляют. «В современных условиях возникают и развиваются новые тенденции в содержании и структуре рабочих мест» [3, 86]. Эффективная система управления персоналом способствует привлечению в ОАО «Волгоградоблгаз» квалифицированных специалистов, отражается на снижении текучести кадров и укреплении корпоративного духа, является основой успешной производственной деятельности.

Использованные источники:

4. Практический менеджмент персонала/ Пособие по кадровой работе/Учебник/2010г/Веснин В.Р
5. Управление персоналом /Учебник для вузов/ 2011/ Базаров Т.Ю.
6. Шерер И. Н. Социально-экономическая трансформация регионального молодежного рынка труда : монография. М. : Зерцало-М, 2011.

Пономарёв М.Б.

аспирант

АНЦ УрО РАН

Россия, г. Архангельск

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА В СФЕРЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК (НА ПРИМЕРЕ АРХАНГЕЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ)

В статье рассматривается обеспечение экономической безопасности региона с целью его социально-экономического развития. Обозначены специальные органы контроля за государственными закупками в РФ и в Архангельской области. Указаны основные направления модернизации системы государственных закупок с позиций укрепления экономической безопасности региона.

Ключевые слова: государственные закупки, экономическая безопасность, органы контроля.

Особенностью системы государственных закупок является то, что она является частью механизма обеспечения экономической безопасности страны, в том числе и региона. Экономическая безопасность региона необходима для реализации государственных интересов региона как на внутреннем, так и на международном уровне, так как обеспечение экономической безопасности принадлежит к числу приоритетов социально-экономического развития региона.

В Архангельской области приоритеты социально-экономического развития устанавливают, в первую очередь, следующие документы:

1. Стратегия социально-экономического развития Архангельской области до 2030 года (одобрена распоряжением администрации Архангельской области от 16 декабря 2008 года № 278-ра/48);
2. Постановление Правительства Архангельской области от 08

октября 2013 года № 462-пп «Об утверждении государственной программы Архангельской области «Экономическое развитие и инвестиционная деятельность в Архангельской области (2014-2020 годы)».

Вышеуказанные документы Архангельской области в части экономической безопасности базируются на взаимосвязи и взаимозависимости Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года и Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года.

Для обеспечения экономической безопасности региона с целью его социально-экономического развития необходимо устранить негативные явления в сфере государственных закупок. Действующие нормативно-правовые акты, регулирующие отношения в части государственных закупок, предписывают выбирать поставщиков товаров и услуг на конкурсной основе. Это обязательство направлено на борьбу с коррупцией, которая является основной угрозой экономической безопасности страны, в том числе и региона.

Однако, как показывает практика, коррупция и воровство в условиях действующей системы государственных закупок вышли на качественно иной уровень. Многие товары и услуги закупаются по ценам, в несколько раз превышающие розничные, а сроки закупок растягиваются от нескольких дней до месяцев, при этом нарушаются наработанные хозяйственные связи, срываются планы проведения работ, задерживается снабжение и т.д. Часть бюджетных средств регулярно теряется по причине мошенничества, расточительства и управленческих недочетов.

Например, в Архангельской области Следственными органами было возбуждено уголовное дело в отношении бывшего заместителя мэра города Архангельска по строительству, подозреваемого в мошенничестве в особо крупном размере. В 2009 году заместитель мэра города Архангельска, не имея намерения выполнять договорные обязательства с целью хищения денежных средств, от имени подконтрольного ООО заключил договор генерального подряда с ОАО «ТГК-2» на проведение ремонтно — строительных работ на территории Архангельской области на сумму более 132 миллионов рублей. После перечисления авансового платежа в размере 23 миллиона рублей, предназначенного для капитального и текущего ремонта Архангельской и Северодвинской ТЭЦ, заместитель мэра города Архангельска распорядился ими по своему усмотрению, не произведя при этом никаких работ по договору генерального подряда.

Для пресечения негативных явлений в рамках обеспечения экономической безопасности в сфере государственных закупок требуется оптимальная организация контроля. Для этого существуют специальные органы контроля: уполномоченный вышестоящий орган исполнительной власти и органы публичной власти, соответствующие уровню бюджетного финансирования (п. 1 ст. 99 Федерального закона от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О

контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд», к которым относятся:

1. Федеральная антимонопольная служба (ее территориальные органы) является федеральным органом исполнительной власти, уполномоченным на осуществление контроля (надзора) в сфере государственного оборонного заказа и в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд, а также согласование применения закрытых способов определения поставщиков (подрядчиков, исполнителей) (п. 2 постановления Правительства РФ от 26.08.2013 № 728 «Об определении полномочий федеральных органов исполнительной власти в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд и о внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации»).

В Архангельской области контроль госзаказа осуществляет Управление Федеральной антимонопольной службы по Архангельской области (<http://www.arhangelsk.fas.gov.ru> – раздел «Контроль госзаказа»);

2. Органы Федерального казначейства (ч. 5 ст. 99 Федерального закона от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд», правовая норма вступает в силу с 01.01.2017, но в настоящее время контроль осуществляется по нормам Бюджетного кодекса РФ (ст. ст. 166.1, 168, 215, 267 БК РФ).

В Архангельской области – Управление Федерального казначейства по Архангельской области и Ненецкому автономному округу;

3. Органы внутреннего государственного (муниципального) контроля (ч. 8, ч. 9 ст. 99 Федерального закона от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд»).

В Архангельской области:

- в части средств федерального бюджета – Межрегиональное территориальное управление Федеральной службы финансово-бюджетного надзора в Архангельской области;

- в части средств областного бюджета – Контрольно-ревизионная инспекция Архангельской области;

- в части средств местных бюджетов - местные администрации.

4. Контрольно-счетные органы законодательного (представительного) органа власти осуществляют аудит в сфере закупок (ст. 98 Федерального закона от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд»).

В Архангельской области:

- контрольно-счетная палата Архангельской области,

- контрольно-счетные органы муниципальных образований.

Также в соответствии с Приказом Росстата от 12.11.2014 № 654 «Об утверждении статистического инструментария для организации федерального статистического наблюдения за закупочной деятельностью и за определением поставщиков (подрядчиков, исполнителей) для обеспечения государственных и муниципальных нужд» государственное статистическое наблюдение в указанной сфере с 01.01.2015 проводится органами Прокуратуры РФ на региональном и муниципальном уровнях.

Контрактное агентство Архангельской области является уполномоченным исполнительным органом государственной власти Архангельской области, осуществляющим: регулирование контрактной системы в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения нужд Архангельской области; определение поставщиков (подрядчиков, исполнителей) для обеспечения нужд Архангельской области; организацию и проведение аукционов по продаже права на заключение договоров аренды отдельных лесных участков. Действует контрактное агентство Архангельской области на основе Положения о контрактном агентстве Архангельской области (утверждено постановлением Правительства Архангельской области от 18.12.2009 № 215-пп).

В целях противодействия коррупции контрактное агентство Архангельской области осуществляет комплекс мероприятий по следующим направлениям: 1. организационно-правовые мероприятия, 2. внедрение антикоррупционных механизмов в систему кадровой работы, 3. антикоррупционная экспертиза разрабатываемых контрактным агентством Архангельской области проектов нормативно-правовых актов Архангельской области, 4. совершенствование организации деятельности при осуществлении государственных закупок на поставку товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных нужд Архангельской области и нужд государственных бюджетных учреждений Архангельской области, 5. осуществление ведомственного финансового контроля.

Информация о деятельности контрактного агентства Архангельской области размещена и поддерживается в актуальном состоянии на сайте <http://www.dvinaland.ru> в разделе «Исполнительные органы власти Архангельской области» на странице контрактного агентства Архангельской области. Официальный сайт Архангельской области по размещению заказов - <http://www.gz.dvinaland.ru>.

Основными направлениями модернизации системы государственных закупок с позиций укрепления экономической безопасности региона могут быть: 1. совершенствование нормативно-правовой базы, 2. формирование оптимального механизма государственных закупок для пресечения коррупции, 3. улучшение системы контроля за эффективным использованием бюджетных средств. Оптимизация процедур контроля за государственными закупками через контрольные структуры будет

способствовать снижению негативных явлений в сфере государственных закупок, что в свою очередь будет влиять на экономическую безопасность и социально-экономическое развитие страны, в том числе и региона.

Использованные источники:

1. Бюджетный кодекс РФ. – Федеральный закон от 31.07.1998 № 145-ФЗ.
2. Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд».
3. Постановление Правительства РФ от 26.08.2013 № 728 «Об определении полномочий федеральных органов исполнительной власти в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд и о внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации».
4. Положение о контрактном агентстве Архангельской области (утверждено постановлением Правительства Архангельской области от 18.12.2009 № 215-пп).
5. Приказ Росстата от 12.11.2014 № 654 «Об утверждении статистического инструментария для организации федерального статистического наблюдения за закупочной деятельностью и за определением поставщиков (подрядчиков, исполнителей) для обеспечения государственных и муниципальных нужд».
6. Официальный сайт Правительства Архангельской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.dvinaland.ru>
7. Официальный сайт Управления Федеральной антимонопольной службы по Архангельской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.arhangelsk.fas.gov.ru>
8. Официальный сайт Архангельской области по размещению заказов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gz.dvinaland.ru>

*Поплыко В.И., к.э.н.
доцент*

*кафедра экономической политики
Белорусский государственный экономический университет
Республика Беларусь, г. Минск*

ФИНАНСОВЫЙ РЕЙТИНГ БЕЛОРУССКИХ КОМПАНИЙ

Аннотация. Автор рассматривает процесс формирования финансового рейтинга белорусских компаний.

Ключевые слова: рейтинг, финансовые показатели

Состояние как государственных, так и частных финансов остается сложным. Субъекты хозяйствования находятся под влиянием падающей экономики, девальвация рубля, сокращением экспорта и т.д. На этом фоне хотелось бы услышать экономический позитив. Что меняется от нестабильного к лучшему? Есть такое. Белорусские, быстрорастущие

компаний, которые меняют ситуацию в своей отрасли, создают новые рабочие места или входят на новые рынки?

Согласно данным Департамента по ценным бумагам Министерства финансов в стране насчитывается около 2300 публичных компаний. Это организации, финансовая отчетность которых находится в открытом доступе. Большая часть субъектов хозяйствования не стремится к публичности по разным причинам. Это, с одной стороны, сокрытие информации финансовых убытках от экономической деятельности, а с другой - не желание привлечь внимание контролирующих органов. В итоге эксперты имеют выборку организаций, состоящую из некоторого количества фирм по отдельным финансовым показателям.

Нам нужно выбрать те организации из общего списка акционерных обществ, которые будут отвечать нами выбранным критериям. В условиях переходной экономики, характеризующейся высоким уровнем цен, изменением валютного курса, нестабильностью законодательства и т.д. На этом фоне составлять динамические ряды за несколько лет по организациям составить непросто. Сложно сравнивать финансовые показатели за различные годы (периоды), приводить их в сопоставимые цены. В нашем случае делаем два допущения: данные только за III квартала 2014г. и стоимостные показатели, рассчитывались по курсу Национального банка в долларах США.

На первом этапе из общего числа акционерных обществ выбираем по следующим критериям:

- выручка от реализации продукции, товаров, работ, услуг не менее 17 млн. долл. США;
- прибыль до налогообложения не менее 1 млн. долл. США;
- производительность труда не менее 41 тыс. долл. США.

Первоначально в шорт-лист попало около 300 организации, из которых на каждой итерации вычеркивались все те, которые не удовлетворяли вышеперечисленным условиям [1]. Указанные величины трех показателей являются средними значениями для всей совокупности. Две трети акционерных обществ выпали из списка из-за низких значений прибыли, а в некоторых случаях - убытков. Не вошли в перечень те организации, у которых низкая производительность труда, рассчитанная путем деления выручки от реализации продукции, товаров, работ, услуг на одного среднесписочного работника. В итоге сформировался список субъектов хозяйствования около 100 предприятий.

В рейтинге представлены организации из различных секторов экономики, но почти на две трети состоящих из компаний, работающих в области переработки молока, мяса, сахара, пива, хлебопродуктов, розничной торговле и строительстве. В нем присутствуют флагманы белорусской нефтехимии, производства металла, а также организации транспорта.

На втором этапе мы ранжировали список из 92 организаций по

вышеуказанным показателям и сформировали 30-ку компаний с наибольшими (наилучшими) показателями. Это крупнейшие акционерные общества с выручкой от 100 млн. до 2700 млн. долл. США. У семи из них от 667 до 2661,5 млн. Это белорусские промышленные гранды плюс Банк развития.

Нафтан, Мозырский НПЗ, Беларуськалий, Белорусская калийная компания, БМЗ, Гродно Азот. В этом нет ничего удивительного. Оставшиеся 23 компании имеют выручку от 100 до 200 млн. долл. США. Это в основном предприятия пищевой промышленности, а также транспорта и торговли, производства фосфорных удобрений и цемента. Они различаются между собой по размерам выручки не более чем в 2 раза.

Лидерами производительности труда выступают три компании: Белорусская калийная компания 27329,1 тыс. долл.; Банк развития, Мозырский НПЗ соответственно 2877,8 и 564,6 тыс. долл. Столь высокое значение калийщиков объясняется просто. Данная компания со штатом в 58 человек обеспечивает весь экспорт калийных удобрений на внешние рынки.

Важно отметить, что БКК значительно (в 25 раз) опередила по производительности труда материнскую компанию — Беларусь калий. Значения данного показателя для остальных организации находится в пределах от 100 до 239 тыс. долл. США. Примечательным является наличие в данном списке нескольких крупных компаний посредников на товарных рынках — Пуховичинефтепродукт, Лиданефтепродукт, Белметалл, Милкавита, Белцветмет. Девять мест занимают известные белорусские молочные комбинаты. Далее в этом списке находятся пивзаводы Аливария и Лиды.

Анализ данных о валовой прибыли, до уплаты налогов и платежей свидетельствует о следующем. Первые места занимают представители концерна Белнефтехим: Беларуськалий — 676,8 млн., Мозырский НПЗ — 272,2 млн, Нафтан — 131,7 млн. долл. Далее по размеру следует Банк развития с 98,2 млн., Гомельтранснефть — 72 млн. и Гродненская табачная фабрика — 65,9 млн. долл. Последующие 24 позиции с величиной прибыли от 6,6 до 34,7 млн. долл. занимают предприятия молочной и мясной промышленности, за исключением ГродноАзота, Гомельского химзавода. Высокие позиции занимает Белавия, Дорорс, Банковский процессинговый центр. Завершают список Белцветмет, Веста и Гродненский мясокомбинат.

На третьем этапе выбираем ТОП-30 компаний следующим образом. Суммируем балы по организации за занятые места в рейтинге по финансовым показателям. Например, Банк развития — выручка 7 место 86 баллов из 92; 2 место за производительность труда — 91 бал из 92; прибыль за 4 место — 89 баллов из 92. В итоге имеем 266 баллов и 3 место в суммарном рейтинге. В списке присутствуют АО входящие в 30-ку наилучших, высоких значений выручки, производительности труда и прибыли. Результаты приведены в таблице 1.

Таблица 1

ТОР-30 белорусских компаний за 9 месяцев 2014 г.

		Баллы	Выручка, млн. долл.	Производитель ность, тыс. долл.	Прибыль, млн. долл.
1	Мозырский НПЗ	272	2568,2	564,6	272,2
2	Нафтан	269	2661,5	223,7	131,7
3	Банк развития	266	667,7	2877,8	98,2
4	Беларуськалий	253	2034,8	113,5	676,8
5	Белавиа	250	248,2	163,2	27,8
6	Гродненская ТФ "Неман"	250	203,0	182,2	65,9
7	Гомельтранснефть Дружба	248	213,1	150,7	72,0
8	Гомельский химзавод	242	255,2	127,9	27,3
9	Бабушкина крынка	233	262,4	110,6	14,7
10	Слуцкий СРК	226	111,6	151,3	13,2
11	Белорусская калийная компания	181	1585,1	27329,1	6,6
12	Савушкин продукт	171	341,0	132,1	34,7
13	Гродно Азот	170	744,6	91,8	27,0
14	Белгорхимпром	167	212,8	229,0	3,8
15	Слуцкий СДК	162	280,1	73,7	3,8
16	Пивзавод Оливария	157	100,5	130,0	14,0
17	Милкавита	156	162,3	137,4	2,8
18	БМЗ	153	1142,3	103,8	1,5
19	Минский МЗ №1	150	138,8	105,5	11,0
20	Березовский СДК	149	133,1	81,6	12,6
21	ДОРОРС	148	137,1	41,5	10,6
22	Лидский МоКК	147	136,8	123,4	9,5
23	Лидское пиво	145	82,5	101,6	19,3
24	Пуховичский КХП	141	44,5	102,8	11,1
25	Брестский МК	140	141,5	80,7	7,0
26	Белцветмет	140	40,1	121,8	7,1
27	Беллакт Волковысское	136	121,2	91,4	7,6
28	Молочный Мир	136	103,7	90,9	8,8
29	Гродненский МК	132	127,1	81,8	6,6
30	ВЕСТА	127	102,0	46,1	6,9

Источник: Рассчитано по данным Департамента по ценным бумагам
Минфина Республики Беларусь[1]

Полученный рейтинг белорусских компаний не является совершенным, но дает внятное представление о конкурентоспособных производствах. Оценка осуществлялась в три этапа и является достаточно простой. В итоге проведенный анализ позволил сформировать публичный рейтинг.

Вся совокупность ТОП-30 складывается из четырех групп компаний:

- нефтехимия;
- молочное, мясное и табачное производство,
- транспорт;

- торговля и прочие организации.

Почему именно так? Предприятия концерна Белнефтехима изначально являются монополистами. Переборка нефти, производство удобрений является высокорентабельным бизнесом. Мозырский НПЗ, Нафтан, Беларуськалий всегда на слуху и объективно занимают лидирующие позиции.

Следующую группу компаний формируют многочисленные предприятия пищевой промышленности, суммарно -16. Данная группа компаний успешно удовлетворяет внутренний спрос на продукты питания, активно присутствует со своей продукцией на рынке России. Это наиболее конкурентоспособные предприятия белорусской экономики.

Третья группа- Гомельтранснефть «Дружба» и Белавия являются стратегически важными инфраструктурными объектами. Вообще национальный воздушный перевозчик стал открытием года продемонстрировав отличный финансовый результат.

Четвертая группа включает в себя торговые сети и «металлистов». Последние, представлены БМЗ и Белцветметом. Белорусский металлургический гигант с оборотом в 1142,3 млн. и прибылью 1,5 млн. долл. за III квартала 2014г. занял 18 место. Белцветмет демонстрирует достаточно эффективную работу. Ритейлеры ДОРОРС и ВЕСТА являются розничными продавцами. Торговая сеть БелЖД в рейтинге заняла 21 место, что, в первую очередь, объясняется значительным числом торговых точек. Успешная деятельность, связанная с торговлей продуктами питания позволило ВЕСТЕ занять почетную 30 позицию рейтинга.

Нужно отметить, что крупнейшие валообразующие предприятия не вошли в перечень, а другие, как БМЗ, оказались в середине рейтинга. Здесь решающими факторами стали производительность труда и размер прибыли.

Представленный ТОП-30 акционерных обществ формируют инвестиционный «пейзаж». Это важный сигнал для инвестора. Приоритетными направлениями вложения средств могут быть организации пищевой, нефтеперерабатывающей и нефтехимической подотраслей промышленности, которые являются лидерами по выручке, прибыли и производительности труда.

Ближайший год может стать серьезным испытанием для белорусской экономики, которую подстерегают высокая инфляция и финансовая неустойчивость. Прагматики-предприниматели говорят, что кризис – лучшее время для создания нового бизнеса. Это значит, нас ждут новые имена в будущих рейтингах белорусских компаний.

Использованные источники:

1. Министерство Финансов республики Беларусь. Отчет о деятельности ОАО за III квартал 2014 года. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.minfin.gov.by/ru/securities_department/results/results_oao/ Дата доступа – 06.05.2015.

*Портнов В.С.
ст. преподаватель
ФГБОУ ВО «Кабардино-Балкарский
государственный аграрный университет»
Россия, г. Нальчик*

РОЛЬ ИНТЕГРАЦИИ В СТРАТЕГИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ РЕГИОНА

В настоящее время в мировой и отечественной практике одной из эффективных форм межотраслевой интеграции являются агропромышленные формирования холдингового типа, объединяющие весь цикл продвижения товарной продукции от сельхозпроизводства, промышленной переработки до конечной реализации продовольственных товаров, что позволяет снизить межхозяйственные и межотраслевые издержки, получить дополнительные доходы и обеспечить рентабельность общественного производства.

Развитие интеграционных процессов в АПК сдерживают такие факторы, как недостаточная разработанность общей концепции формирования агропромышленных объединений, отсутствие методологического обоснования приоритетных направлений развития корпоративных структур, оптимизации их размеров и эффективного механизма управления. Неразработанными остаются методологические и методические вопросы государственной аграрной политики регулирования интеграционных процессов в АПК [2].

Основная задача обеспечения продовольственной безопасности страны может быть достигнута путем совершенствования организационной структуры различных видов объединений, учитывая экономические интересы всех участников интеграции, путем разработки эффективных направлений развития предприятий и научных основ разрешения организационно-экономических противоречий в корпоративных структурах [3].

Одним из направлений преодоления сложившегося за последнее десятилетие в российском АПК межотраслевого и внутриотраслевого диспаритета цен, технологической и экономической несбалансированности развития сельхозтоваропроизводителей, предприятий переработки, сферы обслуживания и торговли является развитие процесса кооперации и агропромышленной интеграции. В условиях рыночной экономики и отсутствия существенной государственной поддержки участники российского АПК объединяются в вертикально интегрированные структуры. Опыт функционирования подобного рода формирований показал достаточную их эффективность в решении проблем недостатка оборотных средств, изношенности основных производственных фондов, высокой кредиторской задолженности многих сельскохозяйственных предприятий, развала хозяйственных связей, а также проблемы влияния неустойчивости рыночной конъюнктуры на хозяйственную деятельность участников АПК.

В целом агропромышленная интеграция может осуществляться путем объединения как юридически самостоятельных лиц, так хозрасчетных производственно-хозяйственных комплексов, выступающих в форме структурных подразделений в рамках одного юридического лица (вертикально интегрированной агропромышленной структуры) и связанных единым технологическим циклом.

В целом агропромышленная интеграция может осуществляться путем объединения как юридически самостоятельных лиц, так хозрасчетных производственно-хозяйственных комплексов, выступающих в форме структурных подразделений в рамках одного юридического лица (вертикально интегрированной агропромышленной структуры) и связанных единым технологическим циклом.

Вертикально интегрированная агропромышленная структура представляет собой объединение участников АПК, охватывающее два последовательных этапа (стадии) технологической цепи, в которых либо промежуточная продукция верхней стадии полностью используется как часть или всё количество соответствующего промежуточного ресурса на нижней стадии, либо все количество ресурса, потребляемого нижней стадией представляет собой часть или весь объем промежуточного продукта (выпуска) верхней стадии. Подобного рода структуры могут включать в себя сельскохозяйственные, перерабатывающие, агросервисные, транспортно-заготовительные, сбытовые предприятия и организации (производственно-хозяйственные комплексы), объединенные либо в рамках одного юридического лица, либо связанные долевым участием в собственности, либо договорными отношениями по взаимной координации совместной производственно-хозяйственной деятельности (с возможным выделением централизованного аппарата управления). ИС может принимать форму ассоциации (союза), некоммерческого партнерства, потребительского кооператива, а также акционерную организационно-правовую форму (в соответствии с Гражданским кодексом, ФЗ РФ «О некоммерческих организациях» и ФЗ РФ «О сельскохозяйственной кооперации»).

Основными мотивами создания интегрированной структуры является технологическая и транзакционная экономия, а также наличие «несовершенств рынка» (несовершенной конкуренции и «несовершенной»/неточной информации).

Кроме того, в качестве отдельного стимула к развитию процесса интеграции выступает стремление фирмы обеспечить себя постоянными поставками ключевого ресурса.

Существенную роль в обеспечении эффективности функционирования ИС играет обоснованность системы обменно-распределительных отношений между ее участниками. Система обменно-распределительных отношений охватывает отношения между участниками интегрированной структуры по поводу передачи промежуточной продукции на внутрикорпоративном

(внутрифирменном) рынке, а также расчетов за нее. Она предусматривает разработку определенных графиков внутрифирменных поставок промежуточной продукции и расчетов за нее, требования к их качественным характеристикам, а также разработку алгоритмов (алгоритмирование) определения сумм подобных расчетов (т.е. величины трансфертных цен, пропорций распределения выручки между участниками интегрированной структуры).

Интеграция представляет собой одно из наиболее актуальных направлений стратегического развития предприятий агропромышленного комплекса. При этом рациональная организация обменно-распределительных отношений в рамках интегрированной структуры является необходимым условием обеспечения эффективности их функционирования [1].

Сущность интенсивного развития агропромышленного производства и инновационной деятельности в аграрном секторе экономики региона заключается во внедрении в аграрное производство интенсивных методов ведения хозяйства, которые базируются на методах эффективного производства продукции, применении нового поколения техники, использовании новой кадровой политики и т.д. с учетом накопленного научного и инновационного потенциала [4].

Стратегические инновационные преобразования, необходимых в АПК:

- 1) охват всей технологической цепочки АПК (подготовка - производство - реализация продукции) на основе ведения единой базы данных;
- 2) финансовое управление сельскохозяйственных производителей со стороны инвестора;
- 3) учет сезонных факторов и региональных особенностей;
- 4) тщательный анализ инвестиционных рисков с целью их снижения;
- 5) развитие инфраструктуры АПК;
- 6) дальнейшее совершенствование законодательства, формирование правовых условий повышения инвестиционной привлекательности агробизнеса в регионе.

Использованные источники:

1. Кокова Э.Р. Диверсификация производства как фактор стимулирования интеграционных процессов в АПК //Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. 2013. № 2. С. 179-184.
2. Кокова Э.Р. Развитие стратегии диверсификации интеграционного процесса в региональном АПК //Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2013. № 1 (23). С. 184-187.
3. Мацухова Э.В., Кокова Э.Р., Губжокова З.Х. Продовольственная безопасность - основа устойчивого развития // В сборнике: Актуальные проблемы современной экономики: международные, внутринациональные и региональные аспекты Материалы IV научно-практической конференции

молодых ученых и специалистов агропромышленного комплекса. 2010. С. 200-203.

4. Сарбашева Е.М., Баккуев Э.С. Государственная поддержка малого предпринимательства // В сборнике: Продовольственная безопасность и устойчивое сельское развитие: глобальные, национальные и региональные аспекты Материалы международной научно-практической конференции памяти профессора Б.Х. Жерукова. 2014. С. 179-181.

*Пишгаушева З.А.
студент 3 курса
Институт экономики
ФГОУ ВО «КБГАУ им. В.М. Кокова»
Халишхова Л.З., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра «Экономика»
ФГБОУ ВО КБГАУ им. В.М. Кокова
Россия, г. Нальчик*

АМОРТИЗАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ЭЛЕМЕНТ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: В статье рассматриваются проблемы формирования источников финансирования обновления и модернизации основных производственных фондов, в целях повышения инновационной активности предприятий, а также вопросы формирования эффективных инструментов стимулирования инвестиций в основной капитал.

Ключевые слова: амортизационная политика, амортизационные отчисления, ускоренная амортизация,

Амортизационная политика один из важнейших инструментов стимулирования инвестиций в обновление основных производственных фондов во многих развитых странах, экономика которых характеризуется инновационной активностью.

Инновационная активность и наукоемкие технологии могут стать конкурентным преимуществом и для предприятий России, в связи с чем, стимулирующий характер амортизационной политики, рассматривается нами как важнейший инструмент развития.

И. А. Бланк предлагает рассматривать амортизационную политику предприятия как составную часть общей стратегии финансовых ресурсов, заключающуюся в индивидуализации уровня интенсивности обновления амортизируемых активов с учетом специфики их эксплуатации [1].

Под амортизацией принято понимать возмещение в денежной форме величины износа основных производственных фондов, заключающееся в переносе стоимости основных средств в себестоимость изготавливаемых продуктов.

П. В. Тальмина определяет амортизацию как стадию кругооборота и

оборота фондов, процесса движения стоимости, связывающей весь воспроизводственный цикл в условиях товарного хозяйства [5].

Амортизация важнейшая стадия кругооборота основных средств, стоимостью она не является. Денежным выражением износа основных средств и частью их стоимости, перенесенной на продукт, является не амортизация, а амортизационные отчисления [2].

Разработка амортизационной политики организации связана с принятием решений относительно выбора способов начисления амортизационных отчислений по группам основных средств, направленных на достижение формирования в бухгалтерском учете адекватных финансовых результатов и снижение налоговых выплат в бюджет.

Амортизационная политика организации выступает составной частью общей политики формирования собственных финансовых ресурсов, заключающаяся в управлении ими с целью реинвестирования в производство, следовательно, одним из элементов общей стратегии развития организаций.

Для эффективного функционирования организациям необходимо обновлять производственные ресурсы. Задача состоит в выборе такой стратегии обновления, которая позволит осуществлять этот процесс с максимальным эффектом, в целях повышения выживаемости и конкурентоспособности. Ключевым параметром здесь выступает требуемый объем средств для различных вариантов стратегии обновления [6].

Основной целью амортизационной политики является обеспечение за счет регулярных отчислений из денежных доходов необходимого фонда средств, для восстановления или замены выбывающих капитальных активов. Амортизационные отчисления, по мере накопления, формируют амортизационный фонд, средства которого могут быть использованы на техническое перевооружение и реконструкцию. Прибыль подвержена циклическим воздействиям, в отличие от нее амортизационный фонд является более устойчивым финансовым источником. Амортизационные отчисления служат базой финансирования расширенного воспроизводства и развития организации.

Государственная амортизационная политика является составной частью общей научно-технической политики государства. Государственная амортизационная политика в настоящее время является достаточно либеральной. Организации могут самостоятельно устанавливать сроки полезного использования основных средств, выбирать альтернативные способы начисления амортизации.

Совершенствование государственной амортизационной политики для целей налогообложения дает возможность российским предпринимателям увеличивать инвестиции в основной капитал.

Необходимо придать государственной амортизационной политике стимулирующий характер, что может стать важным инструментом

поддержки и развития хозяйствующих субъектов.

Амортизационную политику предприятия определяют исходя из экономической стратегии, состава основных фондов, методов оценки стоимости амортизирующих объектов, уровня инфляции и др. Амортизируемым имуществом предприятия является большинство видов основных средств (за исключением земли), а также нематериальные активы.

По мнению авторов Фиापшева А.Б., Фиапшевой Н.М., Бекшокова Т.В. амортизационная политика организации представляет собой комплекс научно-обоснованных мероприятий, направленных на своевременное и качественное обновление основных средств, формирование достаточного уровня амортизационных отчислений и их использование в соответствии с функциональным назначением с целью обеспечения непрерывного процесса воспроизводства с высоким уровнем эффективности [7].

Во всех промышленно развитых странах (США, Германия, Великобритания, Япония) действует отлаженный финансовый механизм, позволяющий поддерживать моральный и физический износ машин и оборудования на приемлемом уровне. Для этого часть выручки, полученной от продажи продукции, зачисляется на специальный счет – амортизационный фонд предприятия, предназначенный для полного восстановления средств труда.

Важным элементом амортизационной политики является применяемый метод начисления амортизации. Основная часть отечественных предприятий в настоящее время используют линейный метод. По данным Росстата, доля амортизации, начисленной нелинейным способом, в общем объеме амортизации составляет в среднем 4,5 %.

В инвестициях развитых стран преобладающую долю занимают амортизационные фонды, в формировании которых широко используется политика ускоренной амортизации. Государство, проводя такую политику, сознательно сокращает свои поступления по налогу на прибыль в бюджет, но способствует притоку денежных средств в амортизационные фонды предприятий, что позволяет расширять, модернизировать, обновить свои фонды. В результате ускоряются темпы развития экономики, заметно растет ее эффективность, качество производимой продукции и ее конкурентоспособность на мировых рынках. Все это вместе взятое с лихвой компенсирует государству сокращение поступлений от налога на прибыль в бюджет [4].

Применение ускоренной амортизации позволяет сократить сроки обновления изношенных основных фондов, что является актуальным, поскольку степень износа основных фондов России настолько высока, что достигла размеров, представляющих реальную угрозу национальным интересам страны.

В связи с тяжелой ситуацией с обновлением основных производственных фондов в России и чрезвычайной их изношенностью на

современном этапе существует настоятельная необходимость предусмотреть меры по совершенствованию амортизационной политики как на макро-, так и на микроуровнях. В этой связи Н. И. Кравцова считает, что главными направлениями повышения эффективности формирования и использования амортизационного фонда в концентрированном виде являются: государственное стимулирование целевого использования амортизационного фонда коммерческих организаций; правильное начисление, денежное обеспечение, сохранение и страхование, резервирование и целевое инвестиционное использование амортизационного фонда [3].

В результате совершенствования эффективности амортизационной политики идет процесс обновления активной части основных производственных фондов, повышается технический уровень производства. Все это создает предпосылки для повышения производительности труда, увеличения выпуска продукции, снижения себестоимости и максимизации прибыли.

В связи с этим, суммы амортизационных отчислений необходимо зачислять на отдельные банковские счета, отделяя средства предназначенные для финансирования капитальных вложений от средств используемых на текущую деятельность. Это даст возможность отслеживать целевой характер использования данных сумм, планировать амортизационный фонд.

Совершенствование амортизационной политики как на макро-, так и на микроуровне имеет решающее значение, поскольку это реальный рычаг обновления основных производственных фондов, повышения технического уровня производств, проведения реконструкции действующих производств, их технического перевооружения, строительства новых предприятий, модернизации оборудования.

Использованные источники:

1. Бланк И.А. Управление использованием капитала. К.: Эльга, 2002. 656с.
2. Костюкова Е.И. Амортизация как инструмент управления основными средствами сельскохозяйственных предприятий. Дисс. на соискание ученой степени кандидата экономических наук, г. Ставрополь, 2000.
3. Кравцова Н. И. Направления совершенствования амортизационной политики в системе стратегического менеджмента коммерческой организации // Экономический анализ: теория и практика. 2009. № 14. С. 36–41.
4. Соколов М. М. Изменения в амортизационной политике как особая форма налогового воздействия на развитие экономики // Все о налогах. 2008. № 3. С. 23–34.
5. Тальмина П. В. Финансовые рычаги повышения фондоотдачи. М.: Финансы и статистика, 1990. 207 с.
6. Тогузаев Т.Х. Стратегия ресурсного обеспечения предприятий пищевой промышленности // Российский экономический интернет-журнал. 2008. №4.

7. Фиापшев А.Б., Фиапшева Н.М., Бекшоков Т.В. Амортизационная политика организаций на современном этапе // Международный бухгалтерский учет. 2014. №11. С.13-20.

*Пишник В.В.
студент
Сорокина Ю.В.
ассистент
Горностаева Ж.В., к.э.н.
профессор
ИСОиП (филиал) ДГТУ
Россия, г. Шахты*

ФУНКЦИИ СЕРВИСА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ПИТАНИЯ

Аннотация Ресторанный бизнес отличается от всех остальных видов бизнеса. Это предприятие, которое объединяет в себе искусство и традиции, механизмы деятельности и опыт маркетологов, философию обслуживания и концепцию формирования потенциальной аудитории.

Ключевые слова: Функции сервиса, безукоризненное обслуживание, качественный сервис, ресторанный бизнес

Если в ресторане начинают понимать, что гости - главные люди в их бизнесе, а качеству обслуживания посетителей начинают уделять не меньше внимания, чем кухне и даже формированию бюджета, это значит, заведение не будет пустовать. То есть, будет работать и иметь устойчивый доход.

Иногда случается, что финансами предприятия заведуют люди, являющиеся стойкими приверженцами методики голых цифр. Для них важнее итоговые показатели эффективности, и не очень заботит, впервые пришедшие гости принесли в этом месяце основной доход или завсегда.

Ресторанный бизнес - сложный и многомерный организм, так что подходить к нему, вооружившись одним калькулятором - вряд ли разумно. Ведь на самом деле, рубль, принесенный людьми, лояльными к кафе или ресторану имеет гораздо больший удельный вес. Хотя бы потому, что посетители, довольные качеством блюд и сервисом, возвращающиеся снова и снова, являются своего рода ди-джеями того самого сарафанного радио, которое гарантирует заведению завтрашнюю оборачиваемость посадочных мест.

Рестораторы, уверенные, что на место одного потерянного гостя неизменно придет другой, не правы, и очень высок риск, что они в этом однажды убедятся. Плохой сервис способен заставить сделать заведение большой шаг назад; хороший - самое малое - удерживает на месте; безукоризненный, осмысленный исполнителями, т.е. персоналом контактной зоны, продвигает вперед, по мере продвижения наращивая его скорость.

Примерная отдача от инвестиций в обслуживание составляет 400-450 процентов в среднесрочной перспективе. Другими словами, на каждую тысячу долларов, которые вы вкладываете в качественное обучение и мотивацию персонала, поступает 4-4,5 тыс. долларов чистой прибыли, принесенной возвращающимися в заведение гостями, которым понравилось у вас в прошлый раз. Конечно, в этом заслуга не только сервиса, но и кухни, и маркетинга, и менеджмента. Но доподлинно известно, лишь мизерный процент потребителей готов смириться с плохим, по его мнению, обслуживанием, и вернуться в заведение только потому, что там недорого или оно располагается близко от места работы.

Итак, безукоризненное обслуживание - это фундамент, на котором строится здание вашего кафе или ресторана. Но слово «обслуживание» на предприятиях сервиса от питания не стоит понимать узко и однобоко. По большому счету, удобное месторасположение, хорошая парковка, ступени, где сколот лед в зимний период, сбалансированное меню или винная карта, стулья, на которых комфортно сидеть, постоянное наличие полотенец и мыла в диспенсерах WC, одноразовая посуда или пакеты для возможности взять еду с собой, скорость доставки (если доставка предусмотрена заведением), работа с гостевой базой - все это тоже относится к обслуживанию. Элемент обслуживания есть во всем, что делает каждый сотрудник компании, потому что любая деятельность работников влияет на реальное или воспринимаемое качество услуги, приобретаемой клиентом.

Гости хотят от официантов:

- вежливости,
- знания стандартов,
- свободной ориентации в предложениях заведения,
- помощи,
- умеренного энтузиазма,
- заботливости,
- честности,
- готовности помочь,
- оперативности,
- доступности,
- дружелюбия,
- профессионализма.

Впрочем, качественный сервис - это концентрация всех работников, а не только персонала контактной зоны, на удовлетворении потребителей. И пиарщик, и мойщица посуды должны одинаково относиться к гостям. Большинство жалоб на плохое обслуживание вызвано равнодушным, холодным, а порой и оскорбительным отношением обслуживающего персонала. Здесь важно понять одно: отношение, которое повышает удовольствие от процесса поглощения еды, для гостей важнее, чем, например, интерьер или посуда.

Функции сервиса - сохранить имеющихся клиентов, привлечь новых, создать желание и потребность приходить в кафе или ресторан снова и снова. Задача-максимум - поддержание и развитие клиентской базы через удовлетворение ряда базовых потребностей ресторанной публики. Но только если точно знать, какого обслуживания ожидают гости, и иметь возможность эти ожидания удовлетворить, получив желаемую выгоду в рублевом или долларовом эквиваленте, только в этом случае будет успешный ресторан.

Использованные источники:

1. Айситулина К., ИНСТИТУТ РЕСТОРАННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ: Функции сервиса на предприятии питания URL: <http://www.reste.ru/texts/2009.Restaurant%20Explorer.ser3.htm> (дата обращения: 2009)

Разварина И.Н.

аспирант

специальность «Экономика и управление народным хозяйством»

Инженер-исследователь

Институт социально-экономического развития территорий РАН

Россия, г. Вологда

ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ ЗДОРОВЬЯ И РАЗВИТИЯ ДЕТЕЙ ДО ОДНОГО ГОДА⁷³

Приоритетными направлениями деятельности политики Российской Федерации в отношении семьи, материнства и детства является достижение устойчивой положительной динамики состояния здоровья матери и ребенка. Совершенствование оказания медицинской помощи этим категориям населения определено подпрограммой «Охрана здоровья матери и ребенка» государственной программы «Развитие здравоохранения», утвержденной постановлением Правительства РФ от 15 апреля 2014 г. № 294. Курс на здоровьесбережение на всех уровнях власти несомненно дает определенные положительные результаты. Тем не менее, параметры демографического развития, несмотря на некоторую позитивную динамику, остаются неблагоприятными, что свидетельствует о сохранении проблем.

Наметившееся повышение рождаемости населения по прогнозным оценкам Росстата уже в краткосрочной перспективе сменится снижением, а общий коэффициент смертности к 2030 году достигнет только уровня 1990 г. (рис.1).

⁷³ Исследование выполнено за счет гранта Российского научного фонда (проект №14-18-03120, «Качество детского населения в контексте модернизации России»).

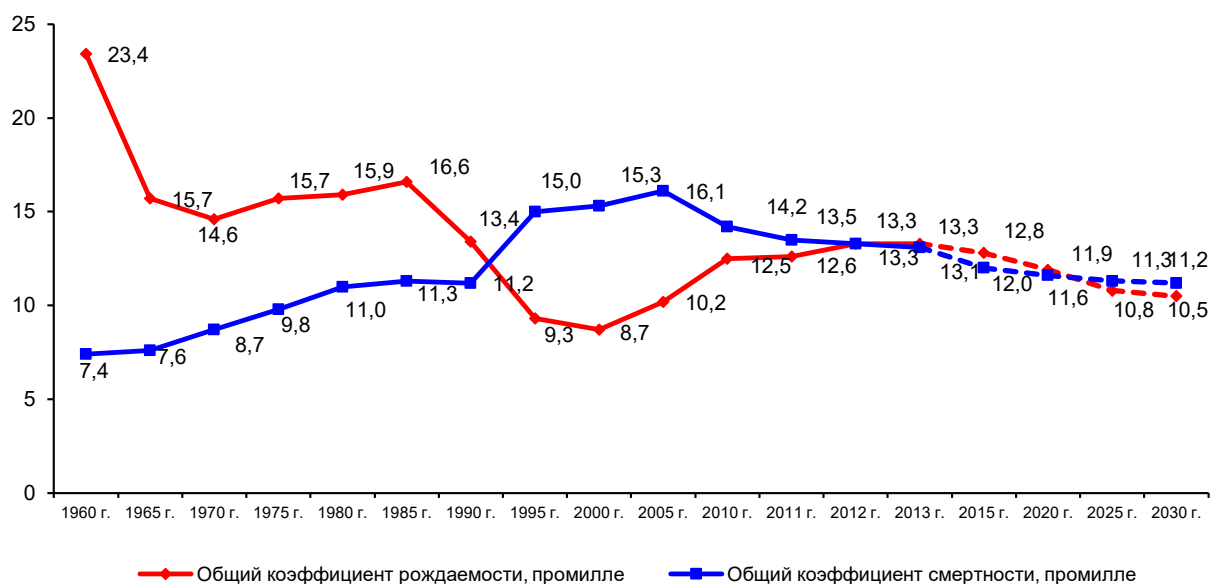


Рис. 1. – Общие коэффициенты смертности и рождаемости населения России (факт и прогноз), промилле

Источники: данные Росстата. URL: gks.ru, Предположительная численность населения России // Росстат.

Оперативные данные о демографических процессах свидетельствуют о том, что сокращение числа родившихся уже началось: за январь-июль 2015 г. родилось почти на 11 тысяч детей меньше, чем за аналогичный период 2014 г. (1 108,8 тыс. и 1 119,7 тыс. детей соответственно⁷⁴). Общий коэффициент рождаемости сократился на 0,8%, с 13,2 до 13,1 на 1 000 населения [2]. Естественная убыль населения составила 35,2 тыс. человек.

Коэффициент младенческой смертности снизился на 9,8 %, с 8,2 на 1000 родившихся живыми в 2013 году до 7,4 в 2014 году. В 2014 году по сравнению с 2013 г. число детей, умерших в возрасте до 1 года, снизилось во всех федеральных округах Российской Федерации (рис. 2).

Ведущей причиной смертности детей первого года жизни по РФ являются отдельные состояния, возникающие в раннем возрасте. Число детей, умерших от состояний, возникающих в перинатальном периоде за 2014 г., составило 6308 (аналогичный период 2013 г. – 6267 детей). На втором месте - врожденные аномалии (пороки развития) 3212 детей (аналогичный период 2013 г. – 3259).

⁷⁴ Оперативные данные Росстата по естественному движению населения Российской Федерации с учетом Республики Крым и города федерального значения Севастополя.

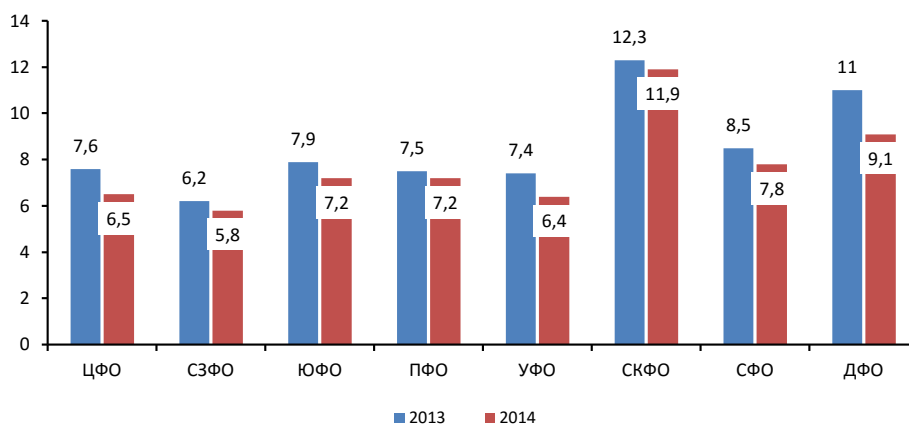


Рис. 2. – Показатели младенческой смертности в федеральных округах РФ. Источник: Доклад о состоянии здоровья населения и организации здравоохранения по итогам деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации за 2014 год. //Сайт Министерства здравоохранения Российской Федерации. URL: <http://www.rosminzdrav.ru>.

На третьем – прочие болезни – 1740 детей (2013 г. – 2020 детей). На четвертом месте – внешние причины смерти. За январь-декабрь 2014 г. от внешних причин умерло 780 детей (аналогичный период 2013 г. – 752 ребенка). На пятом – болезни органов дыхания. За январь-декабрь 2014 г. умерло 767 детей, за аналогичный период 2013 года – 782 ребенка [3] (рис. 3).

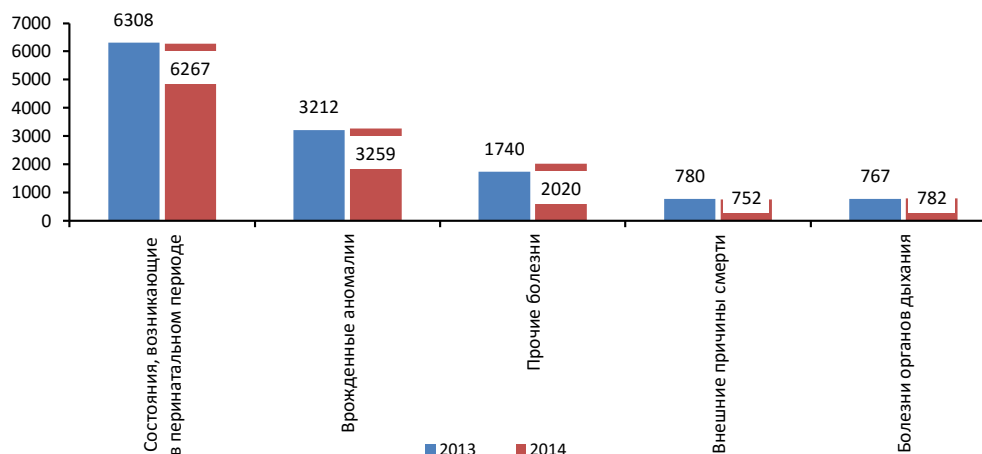


Рис. 3. – Причины смертности детей до одного года в Российской Федерации. Источник: Доклад Министра здравоохранения Российской Федерации В. И. Скворцовой на заседании итоговой Коллегии Минздрава России «Об итогах работы Министерства в 2014 году и задачах на 2015 год. //Сайт Министерства здравоохранения Российской Федерации. URL: <http://www.rosminzdrav.ru>.

Если обратиться к региональной статистике, то в Вологодской области также сохраняются процессы депопуляции. Число умерших по-прежнему

превышает число родившихся. При этом, учитывая особенности половозрастной структуры населения области, следует ожидать снижения общего уровня рождаемости и стабилизации показателей смертности на достаточно высоком уровне. [4]. Коэффициент рождаемости по области в 2013-2014 году выше (13,6-13,8 соответственно), чем в РФ (13,3-13,2) и СЗФО (12,3-12,2), как и значение естественной убыли и численности детей, умерших в возрасте 1 года на 1000 родившихся.

На основании данных статистики с 2000 года наблюдается позитивная тенденция снижения заболеваемости новорожденных. В 2013 году доля заболевших новорожденных детей в Вологодской области составляла 28,5%, в 2014 году 27,9%, что свидетельствует о сохранении высоких показателей. [5]. Нужно отметить, что этот показатель в 2014 имеет значение в два раза больше чем в 1990 году (рис. 4).

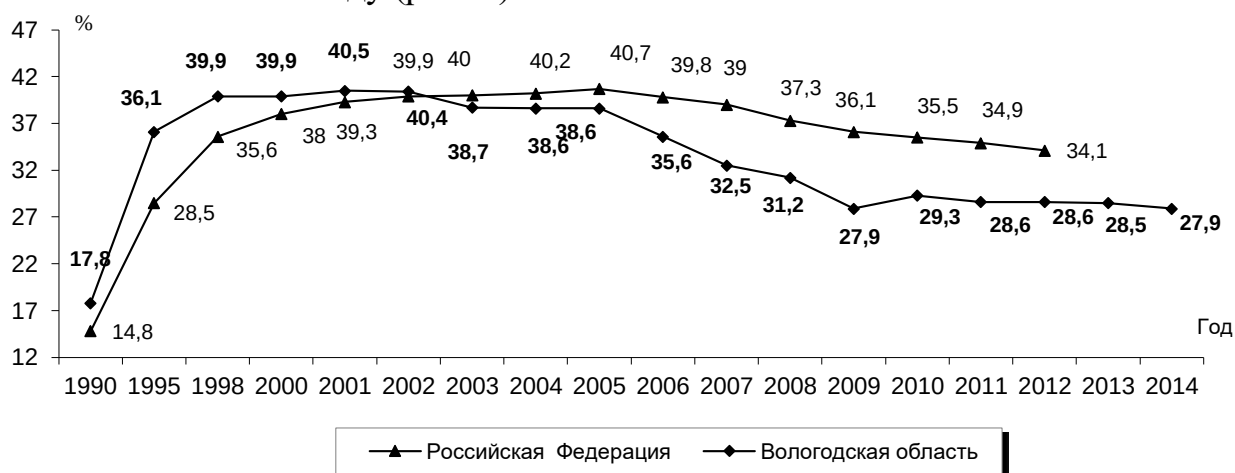


Рис. 4. – Доля заболевших новорожденных детей в РФ и Вологодской области. Источник: Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. – Режим доступа: <http://www.gks.ru> Основные показатели деятельности учреждений здравоохранения Вологодской области за 2014 гг. – Вологда: МИАЦ, 2014.– 139 с.

Показатель младенческой смертности в области в 2014 году составил 7,6 на 1000 родившихся живыми и снизился на 24,8% по сравнению с 2013 годом (10,1 на 1000 родившихся живыми) [6]. Сложившаяся ситуация требует более глубокого научного обоснования факторов изменения соматического и психического состояния детей младенческого возраста, так как уровень физического и нервно-психического развития определяет состояние их здоровья.

Если обратиться к истории, то до начала XX века знания ученых о детях первого года жизни представляли разрозненную информацию. К ребенку относились как к будущему, но не настоящему человеку. Существовали и методологические трудности исследования. Участие родителей сводилось только к уходу и кормлению. Исследования таких ученых, как М.И. Лисина, Л.И. Божович, Э. Эриксон, А. Адлер, А. Фрейд,

Дж. Боулби доказали всю важность не только ухода, но развития детей младенческого возраста для успешной социализации их в будущей взрослой жизни. Поэтому крайне важно обеспечение доступности и качества современной медицинской помощи для создания условий, способствующих адаптации и выживанию ребенка

Обеспечение качества и доступности медицинской помощи - одна из наиболее важных и наиболее сложно решаемых проблем здравоохранения. ВОЗ дает понятие качества медицинской помощи, как «обеспечение каждому больному того комплекса диагностической и терапевтической помощи, который привел бы к оптимальным для здоровья этого пациента результатам в соответствии с уровнем медицинской науки». Доступность медицинской помощи законодательно рассматривается как один из основных принципов охраны здоровья населения РФ (ст. 2 Основ законодательства Российской Федерации об охране здоровья граждан). При этом под доступностью понимается не просто возможность обратиться в медицинское учреждение, а «своевременное получение помощи, адекватной потребности и обеспечивающей наилучшие результаты для здоровья, при условии, что личные расходы потребителей на медицинские услуги не должны являться непосильным бременем для семейного или личного бюджета и ...становиться причиной отказа от лечения» [8].

Значимо и материальное положение семей с детьми. На заседании президиума Госсовета, посвящённом политике в области семьи, материнства и детства 17 февраля 2014 года была озвучена характерная для большинства регионов, в том числе и для Вологодской области, проблема – дефицит доходов семей с детьми. Отмечено, что рождение ребёнка усиливает для семьи риски попасть в категорию бедных. По данным Росстата, с 2010 по 2012 год, доля малоимущих семей с детьми выросла на 5%. По данным экспертов, ухудшение уровня жизни семей, возникающее в связи с рождением детей, возрастает по мере увеличения их числа: на 16% – среди полных семей с одним ребёнком, на 30% – с двумя детьми, и на 50% – для полных семей с тремя детьми и более. Исследования по данным темам отражены в трудах О. Беклемишевой, Л. Бокерия, С. Ермакова, Ю. Лисицина, Л. Овчаровой, О. Кислицыной, Н. Римашевской, И. Самородской, М. Токсанбаевой, А.А. Шабуновой [9], А. Шевякова, С. Шишкиной.

Тесно связано с материальным обеспечением и является значимым фактором - *питание в младенческом возрасте*. С научной точки зрения оно должно полностью обеспечивать потребности детского организма в пластических и энергетических материалах. Количественная недостаточность и качественная неполноценность могут отрицательно сказываться на физическом и нервно-психическом развитии детей. В этой связи интересен опыт зарубежных и отечественных ученых. Группа ученых под руководством Кристины Коул Джонсон (Christine Cole Johnson), заведующей отделом исследования общественного здравоохранения в

Больнице Генри Форда (Henry Ford Hospital), США, выявила, что воздействие ряда микроорганизмов, входящих в состав материнского молока, способствует стимуляции иммунной системы в будущей жизни человека и профилактике заболеваний [10]. Американская академия педиатрии рекомендует исключительно грудное вскармливание в течение первых 6 месяцев жизни ребёнка и сохранение его до 12 месяцев, после введения прикормов. Это необходимо, так как проведенные исследования свидетельствуют, что естественное питание защищает ребенка от инфекций органов дыхательной системы примерно до шестилетнего возраста. По данным ВОЗ все исследования, оценивающие эффективность и продолжительность грудного вскармливания, показали, что дети, находящиеся на естественном питании до 6-месячного возраста, не испытывали дефицита веса и роста в сравнении с детьми, получающими его более короткий период. Многие исследования свидетельствуют, что грудное вскармливание связано с оптимизацией темпов нервно-психического развития, хотя механизмы этого влияния изучены не полностью. Исследования J. Anderson выявили улучшение познавательных функций у детей, находившихся на грудном вскармливании. Более высокий уровень развития ребенка в полугодовалом возрасте сохранялся и в подростковом. Подтверждает эти выводы проведенное рандомизированное исследование в Белоруссии, которое показало, что грудное вскармливание значительно повышало показатели интеллекта [1].

Поэтому нам было важно оценить влияние доступности и качества предоставления медицинских услуг, материального обеспечения семьи и характера питания детей первого года жизни. Эти задачи были поставлены в ходе проведения мониторинга «Изучение условий формирования здорового поколения». Исследование проводится Институтом социально-экономического развития территорий РАН при поддержке Департамента здравоохранения области с 1995 года в Вологодской области. В 2014 году оно было дополнено новой когортой детей (всего их 5). Впервые обследовались семьи не только с новорожденными детьми, но и в возрасте 1 и 6 месяцев. Опрос родителей проводился с помощью анкет, состоящих из двух частей: одна из них отражала условия жизни и развития детей (заполняется родителями); другая содержала оценку здоровья ребенка врачами детской поликлиники по месту проживания семьи. В перечень тем для родителей вошли вопросы о режиме вскармливания, физическом и психомоторном развитии ребенка, качестве медицинского обслуживания, наиболее актуальных проблемах, связанных с уходом за ребенком. Анкета для врачей-педиатров состояла из вопросов медицинского анамнеза. Сбор эмпирических данных осуществлялся методом панельного опроса матерей и медицинских работников в городах Вологде, Череповце и в трех районах области: Великоустюгском, Кирилловском и Вожегодском. Техническая обработка информации проводилась с помощью программного обеспечения

SPSS и Excel. Выборочная совокупность составила: на период новорожденности 450 детей, в возрасте 1 месяц - 254 ребенка, 6 месяцев - 240 детей и к годовалому возрасту - 200 человек. В 2015 году получено, что более 75% родителей детей первого года жизни оценивают качество медицинского обслуживания, как хорошее на протяжении шести месяцев (табл.1).

Таблица 1. Распределение ответов на вопрос: «Оцените, пожалуйста, качество медицинского обслуживания Вас и Вашего ребенка в медицинских учреждениях» (в % от числа опрошенных)

Вариант ответа	Новорожденные (роддом)	1 месяц (поликлиника)	6 месяцев (поликлиника)
Хорошее	78,0	76,4	77,1
Удовлетворительное	18,0	18,0	18,8
Плохое	2,4	1,6	2,1
Очень плохое	0,0	0,8	0,0
Затрудняюсь ответить	1,6	2,4	1,7
Другое	0,0	0,4	0,4

*родителям детей в возрасте 1 год вопрос не задавался.

Источник: Мониторинг «Изучение условий формирования здорового поколения» / ИСЭРТ РАН, 2014 г., 2015 г.

При анализе ответов на вопрос «Имеются ли у Вас в настоящее время сложности в реализации медицинских рекомендаций 12% родителей детей в возрасте 1 месяц отметили такую проблему, как «организация режима дня для ребенка», в возрасте 6 месяцев этот показатель снизился до 5%. 10% родителей детей в возрасте 1 месяц отметили сложность «в проведении массажа или других лечебно-оздоровительных мероприятий ребенку». К возрасту 6 месяцев этот показатель увеличился до 12%.; «в посещении поликлиники» - 7% в возрасте 1 месяц и снижение показателя до 2% в возрасте 6 месяцев; «в приобретении лекарств и медикаментов» 4 и 5% по возрастам (табл. 2).

Показательно, что названная триада проблем сохраняется на протяжении полугода жизни ребенка. Причиной трудностей организации режима дня может быть недостаточный уровень обучения будущих родителей медицинскими работниками в рамках предродовой подготовки и в дальнейшем патронажными медсестрами и участковыми педиатрами при посещении ребенка на дому и на приеме в детской поликлинике.

Таблица 2. Распределение положительных ответов на вопрос: «Имеются ли у Вас в настоящее время сложности в реализации медицинских рекомендаций?» (в % от числа опрошенных)

Показатель	1 месяц	6 месяцев
В организации режима дня ребенка	11,6	5,0
В проведении массажа или других лечебно-оздоровительных	10,0	11,7

мероприятий		
В посещении поликлиники	7,2	1,7
В приобретении лекарств и др. медикаментов	4,0	5,0
В проведении закаливания ребенка	2,4	2,5
В приобретении предметов личной гигиены и ухода за ребенком	1,6	1,3
В своевременной госпитализации ребенка в случае необходимости	0,0	0,4
Другое	2,0	0,4

Источник: Мониторинг «Изучение условий формирования здорового поколения» / ИСЭРТ РАН, 2014 г., 2015 г.

Нужно отметить, что на вопрос «Укажите проблемы Вашей семьи, связанные с уходом и воспитанием ребёнка?» 2% женщин - матерей детей в возрасте 1 год отметили «недостаток внимания со стороны медицинского персонала» и 7% «отсутствие врачей-специалистов».

Еще одной задачей исследования стало установление взаимосвязи качества медицинского обслуживания ребенка в течение первого года жизни и состояния здоровья. По итогам мониторинга получено, что 59% родителей детей с наиболее высокими показателями здоровья (1 и 2 группа) оценили медицинское обслуживание, как «хорошее» и только 2% как «плохое» на протяжении первого года жизни. Можем предположить, что качество предоставляемой медицинской помощи опосредованно, но влияет на здоровье детей. В связи с этим важны наиболее часто встречающиеся проблемы предоставления медицинских услуг, которые отмечены родителями: недостаточное количество врачей и среднего медицинского персонала; несвоевременная запись на прием, особенно к узким специалистам; сложности получения бесплатного медицинского обслуживания из-за несовершенства оборудования в муниципальных и государственных медицинских учреждениях.

Вторым значимым фактором детского здоровья и развития является уровень материальной обеспеченности. В разряде основных проблем - финансовая несостоятельность, причем за короткий промежуток времени (от 0 до 6 месяцев) в 2014 году этот показатель увеличился на 2%. В анкету для родителей детей в возрасте 1 год были добавлены уточняющие вопросы о проблемах, связанных с уходом и воспитанием детей. И здесь финансовые трудности выступают приоритетными (рис. 5).

Особенно в период декретного отпуска и отпуска по уходу за ребенком имеет значение возможность получения единовременного и ежемесячного пособия. Результаты опроса женщин в период новорожденности ребенка показали, что в большинстве случаев (86%) в нашей области не возникло

сложностей с получением единовременного пособия⁷⁵. Однако 9% женщин не знали о таком пособии. Возникли проблемы у 6% жительниц города Вологды, 11% города Череповца и 13% на селе (табл. 3).

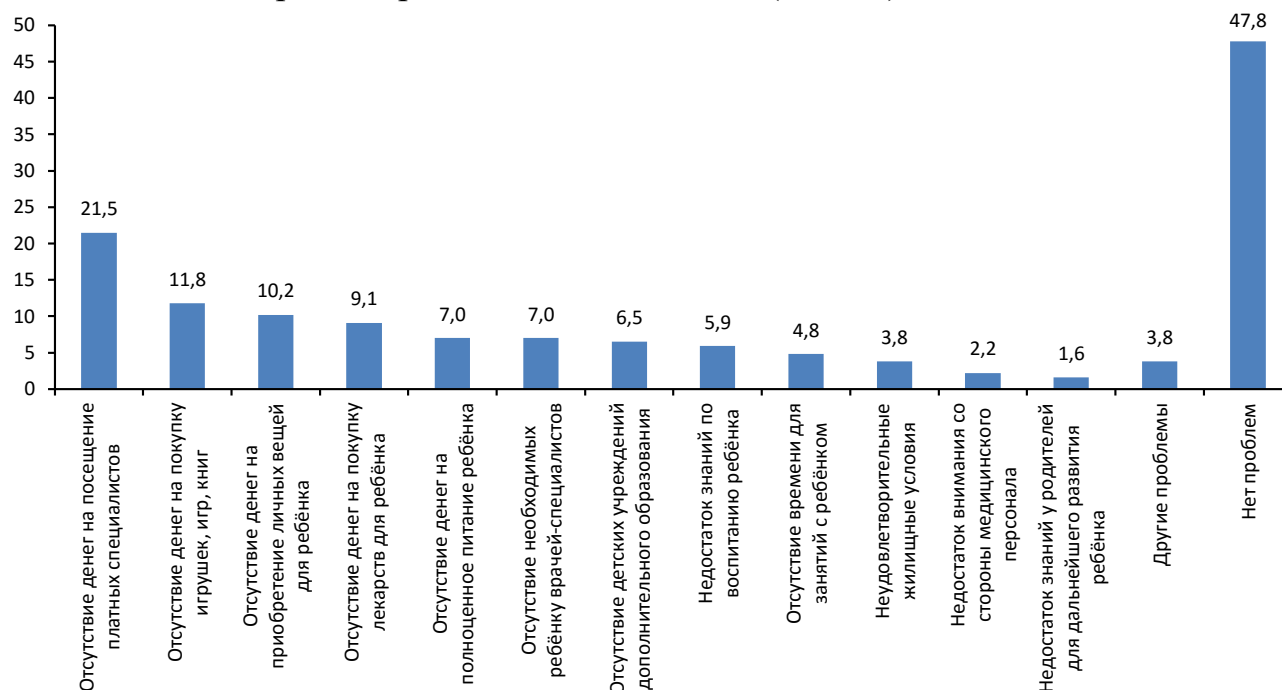


Рис. 5. – Распределение ответов на вопрос: «Укажите проблемы Вашей семьи, связанные с уходом и воспитанием ребёнка?» (в % от числа опрошенных). Источник: Мониторинг «Изучение условий формирования здорового поколения» / ИСЭРТ РАН, 2014 г, 2015 г.

Таблица 3. Распределение ответов на вопрос: «Были ли у Вас сложности с получением единовременного пособия при рождении ребенка (в % от числа опрошенных)»

Вариант ответа	Территория			
	Среднее	Вологда	Череповец	Районы
Да	8,4	5,2	10,5	13,3
Нет	90,4	94,8	86,7	86,7

Источник: Мониторинг «Изучение условий формирования здорового поколения» / ИСЭРТ РАН, 2014 г.

Мониторинг репродуктивного потенциала населения ⁷⁶ позволяет получить данные об оценке опрошенными размера ежемесячного пособия по

⁷⁵ Единовременное пособие при рождении ребенка – одна из немногих существующих в настоящий момент денежных выплат, которая предоставляется на каждого из рожденных детей одному из родителей (матери либо отцу, а также лицу, их заменяющему) независимо от их социального статуса и рода профессиональной деятельности. С учетом ежегодной индексации, на 2015 год размер данного пособия составляет 14 497 руб. 80 коп.

⁷⁶ Мониторинг репродуктивного потенциала населения осуществляется ИСЭРТ РАН с 2005 г. на территории Вологодской области. Объем выборки – 1500 человек репродуктивного возраста. Выборка квотная по полу и возрасту, с равномерным распределением единиц наблюдения. Ошибка выборки не превышает 5%. Вопросник содержит блок вопросов о демографической политике и позволяет оценить значимость реализуемых мероприятий для населения региона.

уходу за ребенком до его поступления в детский сад. В 2014 г. минимально необходимым жители региона называли в среднем 10 648 руб. (в 2011 – 9674 руб.). Средняя величина ежемесячного пособия, обеспечивающего нормальный уровень жизни в период прекращения трудовой деятельности матери составила по оценкам жителей региона в 2014 г. 20049 руб. (в 2011 г. – 17502 руб.). Указанная величина пособия действительно минимальна – она не превышает двух прожиточных минимумов (63% 2 ПМ в 2014 г, 73% от 2 ПМ в 2014 г.).

Еще одной задачей исследования стало установление взаимосвязи материального положения семьи и состояния здоровья ребенка к возрасту 1 года. Большая доля детей, имеющих 1 и 2 группу здоровья - 67% проживают в семьях, где «денег достаточно для приобретения необходимых продуктов и одежды, однако наиболее крупные покупки приходится оставлять на потом»; 12 % - в семьях, где «денег хватает только на приобретение продуктов питания»; 5% - в семьях, где «денег не хватает даже на приобретение продуктов питания, приходится влезать в долги». Можно предположить, что снижение финансовой обеспеченности в семьях опосредованно, но оказывает негативное влияние на состояние здоровья ребенка младенческого возраста.

Отсутствие денег на полноценное питание послужило отправной точкой для исследования следующего фактора – характера вскармливания ребенка первого года жизни. Так как при неблагоприятной финансовой ситуации в семье грудное вскармливание становится жизненно-необходимым условием и гарантом минимизации заболеваний.

При проведении исследования детей в Вологодской области нам было важно не только отследить динамику количества детей, находящихся на различных видах вскармливания, но и проанализировать причины отказа от естественного питания (рис. 6). Если на первом месяце жизни, на грудном вскармливании находилось 77% детей, то к одному году только 23%.

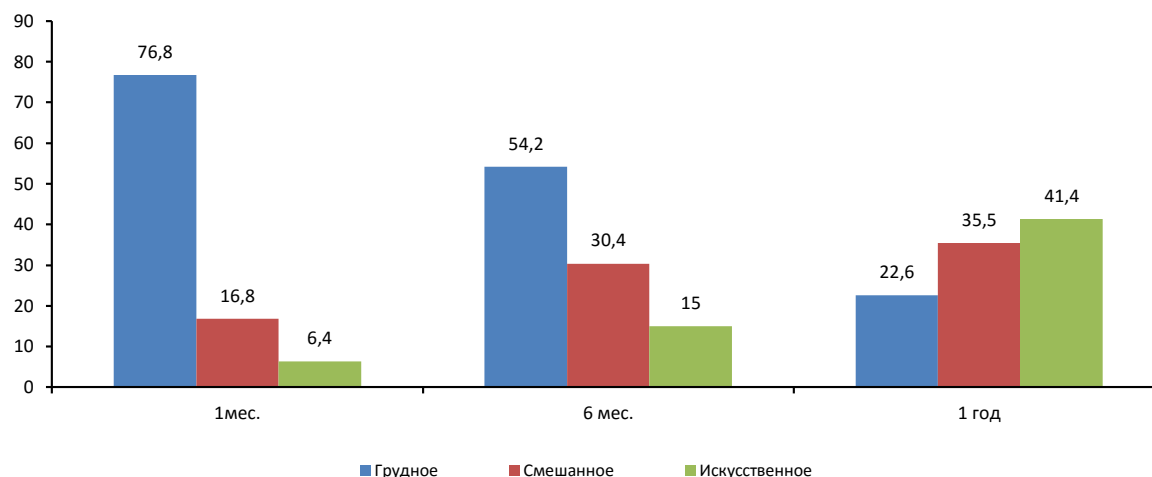


Рис. 6. – Характеристика вскармливания ребенка на первом году жизни (в % от числа опрошенных). Источник: Мониторинг «Изучение условий

Основными причинами раннего искусственного вскармливания родители назвали «отсутствие грудного молока», «болезнь матери», «заболевания ребенка», то есть причины физиологические. Тем не менее, отсутствие лактации у матери может быть вызвано и недостаточным питанием, психологическими причинами (рис. 7).

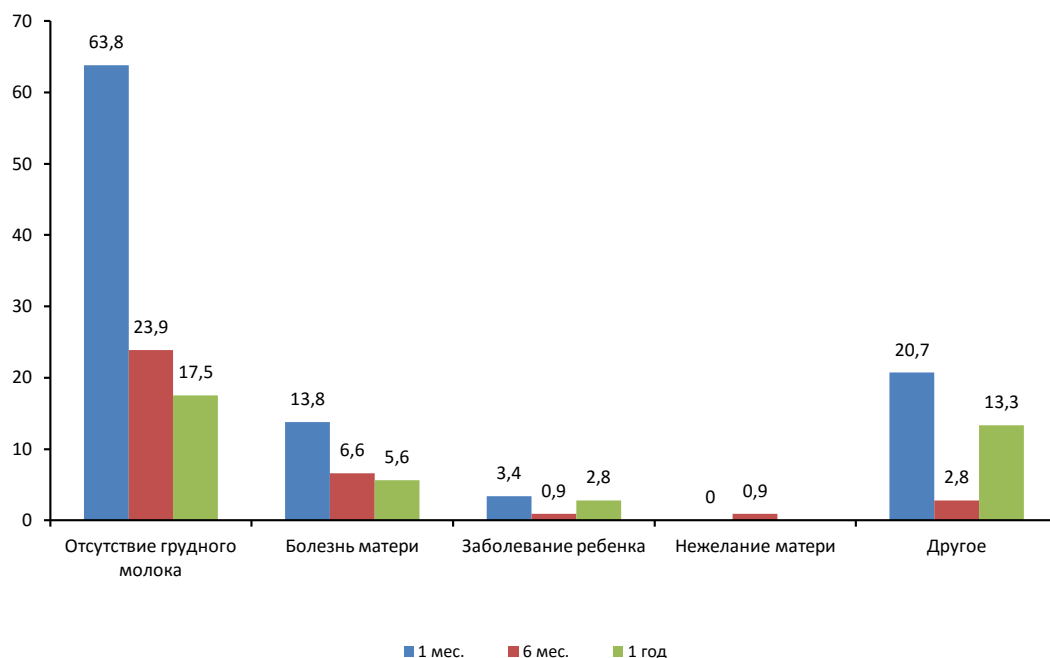


Рис.7. – Причины отказа от естественного вскармливания ребенка на первом году жизни(в % от числа опрошенных). Источник: Мониторинг «Изучение условий формирования здорового поколения» / ИСЭРТ РАН, 2014 г, 2015 г.

Следующим этапом исследования было выявление взаимосвязи вида питания ребенка и состояния здоровья и развития.

По оценке педиатров, из числа детей в возрасте 1 месяц, имеющих 1 и 2 группу здоровья 78 % находились на грудном, 17% на смешанном, 6% на искусственном вскармливании. 80% детей, не болевших в первый месяц жизни, находились на грудном вскармливании, 14% – на смешанном, 6% – на искусственном. В возрасте 6 месяцев 71% детей 1 и 2 группы здоровья находились на естественном вскармливании.

По оценке родителей из общего количества детей шестимесячного возраста, находящихся на грудном вскармливании, 78% имеют хорошее здоровье. По оценке педиатров из детей, получающих естественное питание физическое развитие соответственно возрасту имеют 85% детей, нервно – психическое – 99%.

Из детей годовалого возраста с 1 и 2 группой здоровья в 80% обеспеченность ребенка необходимыми продуктами питания оценивалась

родителями как «хорошая», в 19% удовлетворительная и 1 % приходится на «плохую».

Из общего количества детей годовалого возраста, имеющих отклонения в физическом и нервно-психическом развитии, 46% находились на искусственном вскармливании, 40% на смешанном, и только 14% на грудном. Таким образом, исследованием подтверждено, что для развития и здоровья детей до одного года значимы такие факторы, как медицинское обслуживание, материальное положение семей и характер питания ребенка.

Исходя из этого, можно сделать вывод, что результаты мониторинга представляют практическую значимость для принятия управленческих решений в области охраны здоровья детей, на муниципальном, региональном и федеральном уровнях. В первую очередь, это адресность оказания необходимой помощи семьям с детьми; организация межведомственного взаимодействия по выявлению потенциала как семей с детьми, так и ресурсов учреждений здравоохранения, социальной защиты и других субъектов управления здоровьесбережением детского населения. Целью является не только улучшение материального обеспечения семей с детьми, но и повышение общей культуры, правовой грамотности, медицинской активности родителей, то есть реализация партисипативного принципа.

Использованные источники:

1. И.А. Беляева. Научный центр здоровья детей РАМН, Москва вопросы современной педиатрии /2011/том10/№ 23.– Режим доступа <http://CyberLeninka.ru>
2. Доклад о состоянии здоровья населения и организации здравоохранения по итогам деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации за 2014 год. Сайт Министерства здравоохранения Российской Федерации – Режим доступа: <http://www.rosminzdrav.ru>.
3. Доклад Министра здравоохранения Российской Федерации В. И. Скворцовой на заседании итоговой Коллегии Минздрава России «Об итогах работы Министерства в 2014 году и задачах на 2015 год. Сайт Министерства здравоохранения Российской Федерации. – Режим доступа: <http://www.rosminzdrav.ru>.
4. Калачикова, О. Н. Тенденции и перспективы демографического развития России и Вологодской области [Текст] / О. Н. Калачикова, А. А. Шабунова, М. А. Ласточкина // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. - 2012. - N 5. - С. 143-153. - ISSN 1998-0698
5. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>
6. Проблемы и приоритеты развития системы здравоохранения в субъектах Российской Федерации (на основании докладов, подготовленных субъектами Российской Федерации во исполнение п. 3 Указа Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 г. № 598 «О совершенствовании государственной

политики в сфере здравоохранения» Сайт Министерства здравоохранения Российской Федерации. – Режим доступа: <http://www.rosminzdrav.ru>.

7. А.В. Мазурин, И.М. Воронцов – 1999 г. С-П. – Режим доступа: <http://www.BooksMed.com/pediatrics/2437...voroncov-mazurin.html>

8. «Всероссийское социологическое исследование мнения населения о доступности и качестве медицинской помощи» – Режим доступа: <http://www.zdrav.ru/articles/practice/detail.php?ID=79106>

9. Шабунова, А.А. Здоровье детей: итоги пятнадцатилетнего мониторинга [Текст] : монография / А.А. Шабунова, М.В. Морев, Н.А. Кондакова. – Вологда : ИСЭРТ РАН, 2012. – 262 с.

10. Li R., Dee D., Li C.M., Hoffman H.J., Grummer-Strawn L.M. Breastfeeding and risk of infections at 6 years. Pediatrics. 2014 Sep; 134 Suppl 1: S13-20.

*Рахимов З.Р., к.техн.н.
магистр экономики, доцент кафедры
РГП ПХВ «Рудненский индустриальный институт»
Республика Казахстан, г. Рудный*

СОТРУДНИЧЕСТВО ПРИГРАНИЧНЫХ ТЕРРИТОРИЙ В СВЕТЕ РАЗВИТИЯ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ ЕВРАЗИЙСКОГО ПРОСТРАНСТВА

Аннотация. В работе доказана необходимость в формировании эффективных межрегиональных индустриально-инновационных секторов на базе аграрного и минерально-сырьевого отраслей экономики, что обеспечит интенсификацию политического, экономического и социально-культурного значения приграничных регионов.

Ключевые слова: приграничные территории, сотрудничество, интеграция

Приграничное сотрудничество и международные связи регионов в современном мире становятся важной особенностью социально-экономического развития сопредельных стран, так как именно на границе пересекаются многие важные проблемы государств, включая внешнеполитические, экономические, гуманитарные. Однако, не смотря на региональный аспект вопроса приграничное сотрудничество, способствует решению вопросов межгосударственных отношений, особенно по таким проблемам, по которым на данном этапе невозможно принимать серьезные решения на высоком уровне.

Приграничные территории являются зонами, в которых очень активно осуществляются процессы диффузии, трансляции, трансферта инноваций. В виду отдаленности от центра в приграничных территориях располагаются небольшие города и поселки, что обусловлено желанием удалить оборонные заводы и крупные экономические центры от границ. Рассматривая приграничные регионы Казахстана и России, можно сделать заключение, что

они обладают значительными экономическими и социальными связями, что способствует высокой активности в вопросах диффузии, трансляции и трансферта инноваций. Это обстоятельство усиливается еще и тем, что проводимая политика государств в вопросах промышленного, финансового и социального развития идентична. Такое состояние дел обеспечивает быструю адаптацию нововведений как в одном, так и в другом государствах.

Приграничные процессы экономического развития способны сформировать интенсивный импульс, который в дальнейшем распространиться к центру региона. Регион в свою очередь при наличии положительных последствий от диффузии может спровоцировать новую волну активизации нововведений.

Рассматривая пограничное сотрудничество России и Казахстана, можно сделать вывод, что внешнеторговый оборот России и Казахстана складывается на 70-75% за счет приграничного сотрудничества.

Приграничное экономическое сотрудничество между Казахстаном и Россией имеет свои особенности, которые заключаются в одной направленности продукции, являющейся предметом торговли. Значительная часть в приграничном сотрудничестве Республики Казахстан и России приходится на сырьевой сектор. Западноказахстанская и Уральская область Республики Казахстан в основном занята поставки сырой нефти в приграничные регионы Российской Федерации (Каспийского трубопроводного консорциума). Другие товары занимают не значительную часть товарооборота. Аналогичная ситуация складывается и в Омской области. Основная доля экспортно-импортных поставок приходится на нефть и нефтепродукты Омского нефтеперерабатывающего завода.

Такая же ситуация складывается и с природными ресурсами экибастузского месторождения угля, где добывается и реализуется большое количество угля российским энергетическим компаниям которые затем экспортируют электроэнергию в Казахстан.

В Восточно-Казахстанской области дела обстоят несколько иначе. В этой области сосредоточены крупные промышленные предприятия Казахстана, экономика которой ориентирована на развитие высокотехнологичных проектов и производство продукции с высокой добавленной стоимостью, за счет привлечения зарубежных инвестиций, в том числе и российских. В остальных регионах не прослеживается тенденция создание совместных высокотехнологических проектов с производством продукции высоких переделов.

Для российских приграничных регионов, характерна такая же ситуация, с одной лишь разницей, что в Казахстан экспортируется в основном агропромышленное сырье и продукция для казахстанского машиностроения.

В последнее время все чаще проводятся встречи руководителей приграничных регионов, как правило, несколько раз в год. Заместители регионов и руководители сопредельных районов встречаются чаще, что

способствует детальной проработке вопросов и принятия обоснованных решений. С российской стороны губернаторы областей более оперативно решают ряд вопросов о приграничном сотрудничестве. Казахстанские акимы областей не наделены такими же полномочиями как российские губернаторы, что имеет свои положительные и отрицательные стороны. Так принятые на государственном уровне решения с казахстанской стороны являются более продуманными и завершёнными, не требующих частых изменений.

Приграничное сотрудничество России и Казахстана имеет позитивные тенденции развития. Проблема заключается в определении наиболее перспективных направлений. Опыт мирового сообщества доказывает, что приграничное сотрудничество является одним из важных факторов активизации международных экономических связей, на основе взаимного обогащения и влияния на сопредельные территории.

После создания Таможенного союза и Евразийского экономического союза Казахстана, России и Беларуси, возникла острая необходимость в формировании эффективных межрегиональных индустриально-инновационных секторов на базе аграрного и минерально-сырьевого отраслей экономики. Развитие отношений в указанных направлениях обеспечивает интенсификацию политического, экономического и социально-культурного значения приграничных регионов. Возрастает их значимость и повышается экономический потенциал, посредством активизации политики государственных органов управления и местной власти на приграничных территориях.

Сабирова Г.Ф.

студент, гр. 14.1-415

Казанский федеральный университет

Рудалева И.А.

научный руководитель, доцент

кафедра экономической теории

Институт управления, экономики и финансов

Казанский (Приволжский) федеральный университет

Россия, г. Казань

ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ТУРИСТИЧЕСКОГО РЫНКА РФ

В данной статье описана и проанализирована эффективность деятельности туристического рынка России. В ходе исследований были выявлены результаты ТОП-5 туроператоров, сделаны выводы о поездках граждан РФ за границу и иностранных граждан в РФ.

Ключевые слова: туризм, туристическая отрасль, эффективность, доходность, статистика.

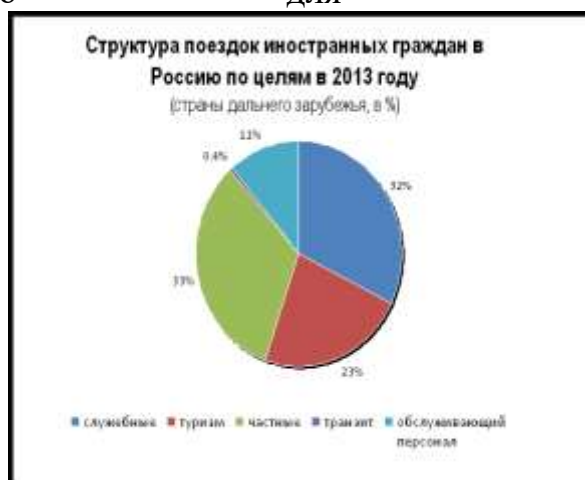
Российский рынок туристических услуг сформировался относительно недавно в 1993-1994 годах. Туризм в России очень важен для малого

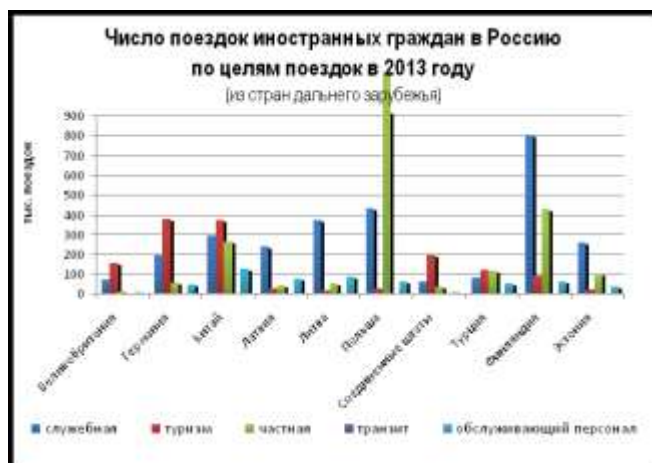
бизнеса: за счет туризма предприятия данной ниши могут развиваться без финансирования со стороны государства – привлекая инвестиции из-за границы, причем достаточно быстро. Также туристический бизнес положительно влияет на строительство, торговлю, сельское хозяйство, производство товаров и т.д.

Россия обладает большим количеством туристических ресурсов, прежде всего доступных, уникальных, пользующихся спросом у иностранных туристов.

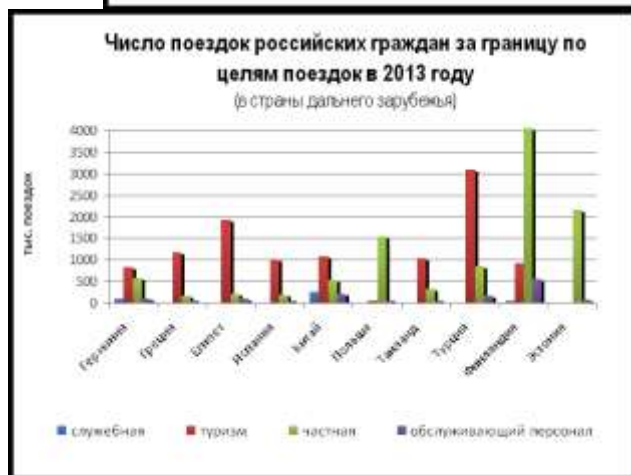
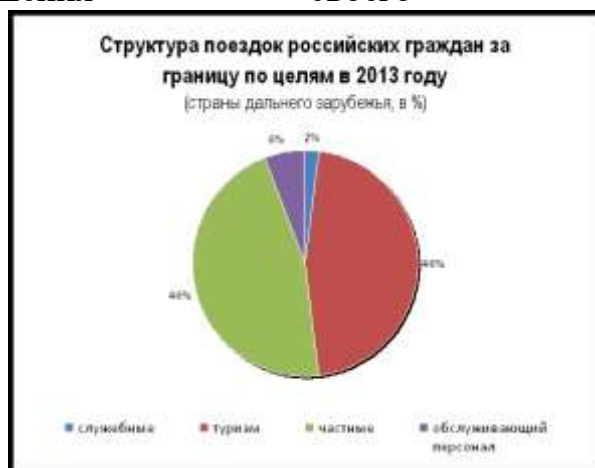
Россия занимает одно из ведущих мест в мире в сфере международного туризма. В стране находится 26 объектов Всемирного наследия ЮНЕСКО. В настоящее время в России сфера услуг и туристическая инфраструктура проходят период обновления. В самых живописных и востребованных туристами регионах России созданы и создаются туристические особые экономические зоны[3].

Исследование рынка туристических услуг оказывает значительное влияние на развитие международных отношений. Проведем анализ поездок иностранных граждан в Россию по различным целям. Исследуя данные, можно сделать вывод, что преобладают служебные и частные поездки, а туристические поездки составляют лишь 25%. Это говорит о том, что сокращается въезд иностранных граждан по туристическим целям, уменьшается спрос на туристические поездки. В Россию с туристической целью приезжают граждане из Китая и Германии в большей степени, с какой-либо частной целью преобладают граждане из Польши и Финляндии. Несмотря на богатство достопримечательностями и развитие отрасли Россия остается достаточно сложной страной для посещений, особенно для туристов Западных стран. Туристов могут ожидать проблемы, специфические только для нашей страны[1].





А теперь мы видим совершенно другие результаты по выезду Российских граждан за границу. Более 46% населения пытается уехать за границу с туристической целью, главным определяющим фактором для населения, конечно, является климат и комфортабельные условия. Основными странами, в которые ездят отдыхать Российские туристы, являются Турция и Египет. По данным 2013 года в Турцию были совершены более 3000 тыс поездок. Повышается спрос на выезд за границу Российских лиц с туристической целью, люди интересуются другими странами для повышения своего уровня развития[1].



В настоящее время очень много различных туроператоров, предлагающих широкий спектр услуг. Однако не все могут обеспечить безопасность, комфортабельность, дешевизну туров. На сегодняшний день единого официального рейтинга туроператоров не существует. От того, какому туроператору вы доверите подбор тура, зависит в целом качество всего отдыха. Ниже представлен **ТОП-3 туроператоров России**, репутация которых по праву заслужена в течение многих лет. Эти компании проверены миллионами туристов и заслужили их доверие, они являются лидерами в туристическом бизнесе и профессионалами в организации отдыха[2]. Итак, это...

1. **«Pegas Touristik»** — это безусловный лидер российского туризма, предлагающий обширный список услуг для разных категорий граждан. Офисы компании есть в 216 городах России, из 42 городов осуществляются вылеты на курорты 18 стран мира. «Pegas Touristik» работает по таким направлениям, как Турция и Таиланд, Египет и Индия, Тунис и Вьетнам, Кипр и Китай, Греция и Индонезия, Испания и Куба, Италия и Мексика, Андорра и Кения, Израиль и ОАЭ, Доминикана. Услуги и качество сервиса компании находятся на высшем уровне, учитываются пожелания и интересы клиентов, превосходятся ожидания. Первое место в рейтинге принадлежит компании **«Pegas Touristik»**.

2. **«Coral Travel»** — это 20-летний стаж работы в сфере туризма, обслуживание более миллиона туристов России ежегодно и 26 направлений организаций отдыха. «Coral Travel» отправляет туристов в такие страны, как Турция и Греция, Испания и Египет, Израиль и ОАЭ, Тунис и Куба, Марокко и Индия, Маврикия и Китай, Индонезия и Вьетнам, Танзания и Доминиканская Республика, Сингапур и Мексика, Мальдивы и Камбодже, Иордания и Шри-Ланка, Сейшелы и Андорра, Австрия. Кроме того, компания непрерывно работает над открытием новых направлений. Около 20 офисов функционируют в регионах России и 2 главных офиса в Москве. Компания **«Coral Travel»** всегда находится в развитии, а качество работы с клиентами постоянно улучшается.

3. **«Tez Tour»** — миллионы туристов уже оценили качество организации отдыха и слаженность работы этой компании. В Австрию и Андорру, Болгарию и Бразилию, Грецию и Доминикану, Египет и Испанию, Италию и Кубу, Мальдивы и Мексику, ОАЭ и Таиланд, Турцию и Шри-Ланку компания круглогодично отправляет туристов различных социальных положений на качественный отдых. Контроль качества услуг обеспечивается с момента подачи заявки до возвращения туриста домой. В основном отзывы туристов о компании только положительные, что говорит о слаженной работе всех сотрудников компании.

Выводы:

- Хочется особенно отметить уникальность развития туристического рынка России, в котором развит внутренний туризм и прием иностранных

путешественников. Однако сейчас общая доля туризма в ВВП не превышает 1,5%, что говорит о недостаточности развития внутреннего туризма.

- Внутренний туризм находится на низкой ступени развития по некоторым причинам: во-первых, колебания природно-климатических условий, во-вторых, невысокий уровень развития туристического предложения. В перспективе создаются круглогодичные курорты, в которых будут реализованы самые различные проекты, интересные отдыхающим: пляжный отдых, лечение и оздоровление.

- Наиболее высокий уровень развития показывает выездной туризм. Потребителями такой услуги являются высокодоходные группы населения. В связи с последними событиями (Олимпийские игры в Сочи, Чемпионат мира по водным видам спорта в Казани) увеличивается также интерес зарубежных туристов к посещению России.

- Даже, несмотря на различные санкции, которые ввели страны по отношению к России, потребители не будут отказываться от поездок, но выберут варианты туров по более низким ценам, путешествия на небольшие расстояния и сократят их продолжительность.

- Сокращается спрос на отели «5 звезд». Покупателям теперь не важен комфорт в гостиницах, их, прежде всего, интересует страна, в которую они собираются выехать.

- И наконец, уделите внимание на то, что нужно повышать уровень внутреннего туризма и улучшать условия для въезда иностранных граждан. Не хватает развитого туристического сектора в России, что понижает уровень развитости в сфере туризма.

Использованные источники:

1. <http://www.atorus.ru/ratings.html>
2. <http://teztour.com.ru/novosti/top-5-turoperatorov-rossii-2015-goda>
3. <http://www.russiatourism.ru/content/2/section/33/detail/5789/>
4. <http://travelata.ru/rating>

*Салихова А.Р.
студент 2го курса
Институт управления
Россия, г. Казань*

СОСТОЯНИЕ СОВРЕМЕННОГО РЫНКА АВТОМОБИЛЕСТРОЕНИЯ

Аннотация. Данная статья направлена на изучение состояния российского рынка автомобилестроения в современное время. В работе рассмотрена специфика и проблемы этого рынка, особенности его функционирования.

Ключевые слова. Рынок автомобилестроения, современная экономика, кризис, состояние рынка, ослабление рубля.

Роль автомобилестроения в России велика, оно оказывает значительное влияние как на функционирование различных отраслей, так и

на состояние национальной экономики в целом. Производство автомобилей отражает уровень экономического, технического развития страны.

Отметим, что в последние годы рынок автомобилестроения нестабилен и характеризуется неравномерностью развития. Если экономический кризис 2008-2010 годов приостановил рост производства автомобилей и привел к резкому сокращению объемов их продаж до 0,72 млн. руб. в 2009 г., то в 2010г. снова происходит подъем до 1,403 млн., а в 2011г. продолжающийся рост продаж возрастает на 76%.

Однако прошедший год значительно ухудшил финансовое положение рынка автомобилестроения. Стагнация в экономике, экономические санкции, рост курса доллара в сентябре 2014 г. привели к незначительному изменению цен на рынке, а после резкого падения курса рубля в январе стоимость автомобилей увеличивается на 8%. Февраль и апрель отмечены ростом цен на 4,3% каждый, а с мая до конца лета цены были относительно постоянны. В период с октября по ноябрь 2015 г. снова ожидается повышение стоимости автомобилей, так как производители начинают корректировать отпускные цены. 77

Мнения экспертов относительно ситуации и прогнозов на будущее разнятся. Вице-президент ассоциации “Российские автомобильные дилеры” Олег Моисеев отмечает падение рынка еще с марта 2013 г. Если в 2013 г. было реализовано 2,78 млн. автомобилей, то в 2014 г. около 2,5 млн., а в 2015 г. наблюдается крайне низкий уровень продаж – всего 1, 55 млн. Представитель ассоциации сравнивает этот уровень с объемом продаж кризисного 2009 года. Продемонстрируем уровень реализации автомобилей на диаграмме.



Рис.1 Продажи в России новых легковых и легких коммерческих автомобилей 78

Рост покупательской активности связан с информацией о будущем росте цен на автомобилестроение, что подтолкнуло потребителей к покупке. Кроме того оживлению на рынке способствовала и сложная финансовая ситуация, неустойчивое положение рубля. Потребители покупали

⁷⁷ Данные исследований аналитического агентства “Автостат” <http://www.autostat.ru/news/view/23219/>

⁷⁸ Данные комитета автопроизводителей Ассоциации европейского бизнеса <http://www.rg.ru/2015/01/20/avtorynok.html>

автомобили, избавляясь тем самым от нестабильной валюты.

Йорг Шрайбер, председатель комитета Ассоциации европейского бизнеса, считает первую половину 2015 г. особенно сложной для производителей. Наиболее низкие показатели объема продаж будут у малолитражных автомобилей, более высокие – у продавцов небольших внедорожников, процент реализации которых более 36%. Это можно объяснить тем, что потребители предпочитают использовать автомобили, которые имеют большую прочность по сравнению с легковыми.

Реализация автомобилей премиум-класса менее зависима от внешних экономических условий, и объем продаж пострадал в меньшей степени. Не все население переходит на дешевые автомобили с продолжительным сроком работы. На автомобили такого высокого качества ориентирован класс общества со стабильно высоким уровнем жизни и значительными доходами. В отличие от среднего класса этот сегмент общества не так эластично и болезненно реагирует на изменения как в области финансов, так и на другие приводящие к снижению уровня жизни события.

На рынке же подержанных автомобилей наблюдается значительный рост спроса и как следствие повышение цен производителями. Несмотря на отрицательный рост в ноябре (-13.1%) 2014 г. в декабре рынок пережил рост на 15,5%. Это объясняется снижением доходов населения, когда они начинают экономить, продолжая использовать старые автомобили или приобретая подержанные.

Для решения проблемы и выхода рынка из кризиса можно предложить следующие меры:

- 1) Путем увеличения объема продаж
- 2) Путем снижения себестоимости

Для увеличения объема продаж необходимо повысить количество потенциальных покупателей, что может быть реализовано таким образом:

- введение программы льготного кредитования, что увеличит поток покупателей, получивших возможность приобрести ранее недоступный автомобиль. Такую политику эффективно применило ОАО “АвтоВАЗ”, после введения программы количество автомобилей, купленных в кредит, возросло на 20%, а именно с 10% до 30%.

- ведение гибкой и эффективной ценовой политики. К ней относится программа предоставления скидок и льгот постоянным клиентам или при заказе крупных партий товара.

- проведение единой политики по отпускным ценам, т.е. продажа автомобилей по одинаковым для всех дилеров условиям, что создает равные возможности сбыта автомобилей во всех регионах страны.

- проведение программы утилизации, согласно которой владелец автомобиля может сдать его в утиль и получить скидку до 40% на покупку нового.

Низкая производительность может быть следствием высокой

численности работников, когда в компании множество уровней руководителей, а у многих из них - не менее двух заместителей.

Правильная организация работы персонала является важным моментом увеличения объемов продаж и, следовательно, роста прибыли на предприятии. Важно не только нанять высококвалифицированных сотрудников, но и обеспечить правильную организацию их работы, создать условия, при которых каждый из них сможет проявить себя. Наличие какого-либо вознаграждения за определенный уровень продаж повысит заинтересованность работников в результатах своего труда.

Перейдем к рассмотрению способов снижения себестоимости продукта. Так как себестоимость является отражением величины затрат компании на производство товара, то снижение себестоимости товара возможно путем снижения затрат на этот товар. Предложим следующие пути понижения затрат на производство и реализацию продукции:

- 1) Сокращение штата работников
- 2) Рациональное использование ресурсов
- 3) Сокращение производственных затрат

Меры по понижению издержек производства могут сопровождаться пересмотром штата предприятия, осуществлением проверки на наличие дублирующихся должностей. Перечисленные действия обеспечат экономию денежных средств, позволят компании увеличить заработную плату высококвалифицированным работникам, дадут возможность материально поощрить их, что приведет к росту их трудовой мотивации.

Рациональное использование материальных ресурсов позволит предприятию снизить издержки производства продукции и тем самым обеспечит снижение себестоимости продукции. Необходимо внедрять в производство безотходные технологии для большей экономичности расходования энергии, топлива, материалов, важным является рациональное комплексное использование сырья.

Итак, хотя на данный период ситуация на рынке автомобилестроения оставляет желать лучшего, своевременное принятие и реализация мер позволит преодолеть кризис и развить отечественный рынок.

Использованные источники:

1. В.Моженков. Автомобильная отрасль 2015: угрозы и надежды// Журнал "Автомобили", 2015.-№2
2. И.С.Туревский. Экономика отрасли. Автомобильный транспорт.-2014
3. А.Мокина. Год разочарований с сильным финишем// Журнал "Автомобильный транспорт", 2015-№2
4. В.Васильев. "Тревожные симптомы автопрома", 2014- №8
5. Государственная программа автокредитования 2015 г. и льготный автокредит, 29.09.2015

*Сарбашева Е.М., к.э.н.
доцент
ФГБОУ ВО «Кабардино-Балкарский
государственный аграрный университет»
Россия, г. Нальчик*

ВЛИЯНИЕ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ НА АГРОЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ РЕГИОНА

Сельское хозяйство как особая и исходная сфера общественного производства претерпела фундаментальные технологические, социально-экономические, структурные и организационно-управленческие изменения в течение прошлого столетия. Благодаря научно-обоснованным технологическим изменениям она сумела перейти от традиционного ведения аграрного производства к модернизации его условий и в результате повысить эффективность труда сельскохозяйственных работников.

Однако для этого в течение многих десятилетий мировая практика разрабатывала необходимые правовые, политические, научные и экономические структуры, адаптированные именно к специфике сельскохозяйственной эколого-экономической системе. В качестве основы технического прогресса был создан динамичный тип экономических диспропорций, который вынуждал производителей к интенсификации технического прогресса [4].

Специфика сельского хозяйства, как и производительность большинства используемых здесь технологий, в том, что они чувствительны к местному климату, к тем или иным экономическим факторам, которые образуют производительный потенциал аграрного сектора в целом. Поэтому адаптация инновационных технологий к местным условиям является условием принятия соответствующих решений.

В целом инновационные изменения дорого обходятся фермерам. Поэтому им нужна точная информация, чтобы оценить имеющиеся технологии и принять новые. Главный мотив инновационного поведения – ожидание увеличения своей прибыли. Фермеры должны быть настроены на освоение продуктивных систем сельскохозяйственного производства. Несомненно, что большие инвестиции были необходимы прежде, чем произойдут технологические успехи у фермеров. История показала, что основная часть изобретений в совершенствовании технологий в сельском хозяйстве была результатом деятельности частных инноваторов [2].

Известно, что рост цен на продовольствие обычно приводит к актуализации проблем обеспечения глобальной безопасности продуктами питания. И хотя ценовые уровни могут снизиться, мировые цены на продовольствие имеют тенденцию к эволюционному уровню. Цифры показывают, что цены продолжают расти, все продукты, кроме мяса, растут.

Еще один момент, осложняющий динамику цен на продукты питания, является увеличение волатильности цен на мировых рынках. По крайней

мере, кризис 2008 года показал, что запрет на экспорт зерновых культур, введённый некоторыми аграрными странами, повлиял на стремительно растущие цены, в частности, на рис. В течение 2010 года вновь наблюдались последствия для рынков запрета на экспорт, такие, например, как тот, который предусмотрен законодательством РФ и сразу же оказал давление на цены на продовольствие в странах-импортерах.

Долгосрочные прогнозы рынков сельскохозяйственной продукции таких известных экономических институтов, как Министерство сельского хозяйства США, простираются даже до 2019 года, и они продолжают прогнозировать, что в сельском хозяйстве цены останутся выше уровня 2006-го года в связи с увеличением мирового спроса на зерно, на масличные культуры и на продукты животноводства, в сочетании с ростом затрат на используемые ресурсы (такие, как нефть и биотопливо).

Прогноз по рынкам ЕС сельскохозяйственной продукции по-прежнему зависит от ряда факторов, детерминирующих неопределенность в отношении будущего развития аграрных рынков. Изменение климата будет продолжать оказывать влияние на перспективы рынка, с непредсказуемыми погодными факторами на колебаний. Ожидается, что увеличение производственных затрат может ограничить рентабельность аграрного производства. С другой стороны, товарные рынки, как ожидается, останутся сбалансированными в среднесрочной перспективе, поддерживаемые ростом мирового спроса на продовольствие и развитием сектора биотоплива.

С ростом населения экономически-развитые страны-потребители предъявляют растущий спрос на сельскохозяйственную продукцию. Для удовлетворения спроса на продовольствие к 2050 году аграрный сектор развитых стран должен увеличить свою мощность в течение относительно короткого периода времени на 70 процентов или даже больше. Это отвечало бы решению будущих проблем с точки зрения защиты окружающей среды и борьбы с изменением климата в рамках новой экономической и социальной среды, растущей конкуренции за ресурсы и давления на природу городской инфраструктуры и промышленных пользователей. И он сталкивается с все более актуальной проблемой ограничения на размер и интенсивность его экологической защиты [3].

Современное сельское хозяйство характеризуется системой преимуществ, определяемых ведущими тенденциями его развития, последствиями и перспективами их реализации. Преимущества сферы современного сельского хозяйства, в отличие других сфер современной национальной экономики, состоят в том, что рост населения гарантирует прямой рост совокупного спроса на продовольственные и потребительские товары. Как справедливо отмечается в литературе, «аграрный вопрос всегда был и остается актуальным для России, так как сельское хозяйство является производителем продовольствия – жизнеобеспечивающей продукции, важнейшим укладом жизни, отдельным социумом, решающим задачи

местного сообщества». Это значит, что аграрный сектор экономики, наряду со своей прямой функцией – обеспечить высокое качество продовольственной продукции, выполняет одновременно и множество макро- и микроэкономических функций [5].

Инновационные преобразования в сельском хозяйстве обеспечивают материальную основу для постановки и решения новых социальных и экономических задач. Среди них – реакция на давление роста населения в развивающихся странах и роста «капризного спроса» со стороны населения высокоразвитых стран, усиление защиты окружающей среды, борьба с изменением климата, растущая конкуренция за ресурсы в городских, инфраструктурных и индустриальных конгломерациях. Кроме того, необходимо обращать внимание на некоторые ветви в структуре, которые создает постиндустриальная форма в сельском хозяйстве (биотехнология и нанотехнология). Биотехнология реализует себя в двух направлениях – растениеводстве и животноводстве. В растениеводстве – в создании генномодифицированной продукции. В животноводстве это опять же генномодифицированные продукты животного происхождения». В отрасли семеноводства Россия не утратила своих позиций, выведены уникальные семена, которые являются предпосылкой для создания фонда гибридов семян, пользующихся повышенным спросом по всему миру.

В настоящее время выделяют четыре основных сферы для инновационного развития и агроэкономического роста: селекционно-генетическая, производственно-технологическая, организационно-управленческая и социо-экологическая.

В современном мире развитие сельского хозяйства сталкивается с главным ограничением своего агроэкономического роста – это требования к масштабу и интенсивности негативных экологических последствий. Прогнозирование таких последствий – важная составная часть сценарного прогноза агроэкономического роста в любой развитой экономике [1].

Именно поэтому процесс внедрения экологических инноваций в сфере сельского хозяйства должен стать приоритетным направлением государственной политики агроэкономического роста. В литературе отмечается, что «с развитием практической деятельности в области внедрения экологических инноваций непосредственно связываются возможности получения ряда конкретных преимуществ в решении разнообразных экологических проблем. К подобным преимуществам, в первую очередь, относят новые подходы, нетрадиционные пути и возможности в преодолении сложившихся негативных тенденций в развитии экологической ситуации».

Использованные источники:

1. Ашхотов В.Ю., Неудахина Ю.Г. Инструменты осуществления управления устойчивым развитием региона // Новые технологии. 2011. № 2. С. 71-74.
2. Буздова А.З. Социально-экономические аспекты концепции устойчивого

развития административной территории // В сборнике: Проблемы устойчивого развития российских регионов: материалы Всероссийской научно-практической конференции с международным участием / отв. ред. Л. Н. Руднева. - Тюмень: ТюмГНГУ, 2014. С. 26-29.

3. Баккуев Э.С. Научно-техническая модернизация в сельском хозяйстве: проблемы и перспективы развития [Электронный ресурс] / Э.С. Баккуев // Управление экономическими системами. – 2012. – № 9.

4. Туменова С.А., Толгурова З.Х. Бренд-менеджмент дестинаций в стратегии конкурентного развития региона // European Social Science Journal. 2015. № 3. С. 36-43.

5. Кокова Э.Р. Тенденции развития сельскохозяйственного производства Кабардино-Балкарской республики // В сборнике: Проблемы устойчивого развития российских регионов материалы Всероссийской научно-практической конференции с международным участием. ответственный редактор Л. Н. Руднева. 2014. С. 218-222.

*Сарбашева Е.М., к.э.н.
доцент*

*ФГБОУ ВО «Кабардино-Балкарский
государственный аграрный университет»
Россия, г. Нальчик*

РОЛЬ АГРОЭКОНОМИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА В ПРОЦЕССЕ ФУНДАМЕНТАЛЬНОГО СБАЛАНСИРОВАННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Термин «современное сельское хозяйство» используется для описания широкой хозяйственно-экономической практики, реализуемой в странах с развитым аграрно-экономическим сектором.

Повсеместное распространение признаков современного сельского хозяйства важно, прежде всего, потому, что к 2050 году население мира, как ожидается, вырастет до почти девяти миллиардов людей, в то время как соотношение пашни и населения продолжает снижаться. Именно поэтому Комитет ООН по продовольствию и сельскохозяйственной организации прогнозирует, что глобальное производство продовольствия должно удвоиться к 2050 году, причем 70 процентов дополнительной потребности в еде в мире может и должно быть произведено только с помощью инновационных сельскохозяйственных технологий [3].

Всероссийским институтом аграрных проблем и информатики им. А.А. Никонова были разработаны варианты долгосрочных прогнозов развития мирового и российского сельского хозяйства на период до 2050 г. Согласно данному прогнозу, в производстве и потреблении пшеницы будут проявляться следующие тенденции (табл. 1).

**Таблица 1 – Прогноз мирового производства и потребления
пшеницы**

	2008	2010	2020	2030	2050	2050 к 2008
Уборочные площади, тыс.га	225998	222995	22513	227690	231791	1,03
Урожайность, т/га	3,01	2,97	3,26	3,55	4,12	1,37
Производство, тыс.т	680133	6633032	734596	806076	947611	1,39
Импорт, тыс.т	118949	117085	138556	158578	199387	1,68
Потребление, тыс.т	649389	662603	731361	802191	943729	1,45
Экспорт, тыс.т	119355	117085	138556	158578	199387	1,67
Доля импорта в потреблении	0,18	0,18	0,19	0,20	0,21	

Объем производства пшеницы в развитых странах в 2050 году, согласно данному прогнозу, составит 514901 тыс.тонн, в развивающихся странах - 432709 тыс.тонн. При этом уровень потребления пшеницы прогнозируется выше в развивающихся странах. Развитые страны сохраняют также лидерские позиции в экспорте пшеницы (рис. 1).

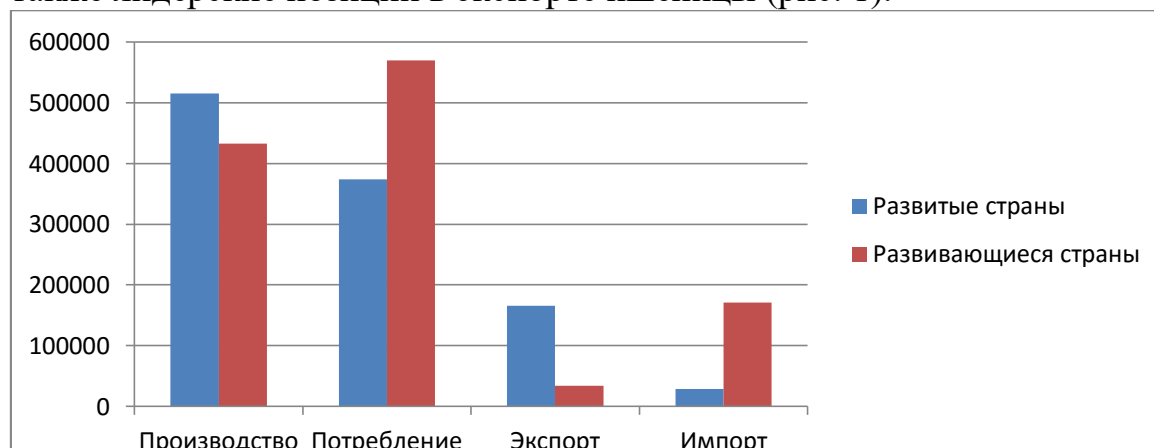


Рисунок 1 – Прогноз производства и потребления пшеницы в 2050 г. в развитых и развивающихся странах

Кроме того, к 2050 году прогнозируется рост уборочных площадей, как в развитых, так и в развивающихся странах (рис. 2).

В качестве предпосылок прогнозирования выдвинуты следующие гипотезы:

1. «Посевные площади под главными сельскохозяйственными культурами (пшеница, кукуруза, рис) не будут сокращаться, а будут даже увеличиваться.

2. Во всех странах всё больше ресурсов будет тратиться на внедрение достижений научно-технического прогресса в сельское хозяйство, что позволит увеличить эффективность использования ресурсов, прежде всего земли и воды.

3. Развивающиеся страны многих регионов будут увеличивать потребление белков за счет мясной и молочной продукции. Из этого следует, что всё большая доля выращенных растительных ресурсов будет

использоваться на корма.

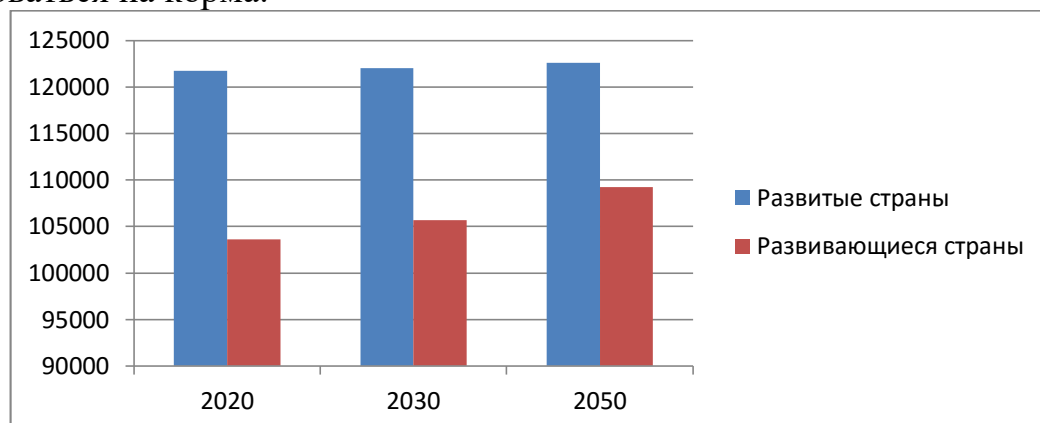


Рисунок 2 – Прогноз динамики уборочных площадей в развитых и развивающихся странах

4. В большинстве стран будет сохраняться тенденция использования сельскохозяйственных ресурсов, прежде всего, для продовольственных целей. Исключения составят только те страны, где существуют особые природные и политические условия, которые позволяют им эффективно использовать земельные ресурсы для производства биотоплива».

Данные прогнозных расчетов свидетельствуют о том, что производство и потребление говядины к 2050 году может увеличиться более чем на 60%, свинины – на 77%, мяса птицы – 2,15 раза. При этом вероятность того, что темпы роста производства мяса превысят темпы роста населения, достаточно велика. Прогноз позволил выявить возможность опережающего роста мясной отрасли в развивающихся странах, которые способны будут удовлетворять спрос за счет внутреннего производства (табл. 2).

Однако в настоящее время «сравнительно новой тенденцией в мировом производстве мяса становится зависимость объемов его получения от возрастающих вспышек эпизоотий животных (бешенство коров, птичий и свиной грипп, ящур и др.). За последние годы темпы роста производства мяса в мире замедлились. Это можно объяснить повышением цен на кормовые средства, так как значительную их часть становится экономически более выгодно реализовать в качестве источника для получения биотоплива».

Таблица 2 – Объем производства мяса к 2050 году (по отношению к показателю 2008 г.)

	Развитые страны	Развивающиеся страны
Говядина		
Производство	1,21	1,95
Потребление	1,27	1,90
Свинина		
Производство	1,44	1,99
Потребление	1,44	1,99
Птица		

Производство	1,64	2,52
Потребление	1,65	2,52

В свете этой проблемы, современное сельское хозяйство вынуждает сельхозпроизводителей активно использовать инновации, исследования и научные достижения для создания безопасной и устойчивой агроэкономической сферы [2].

Несмотря на то, что интенсивные научные исследования и надежные инвестиции в современном сельском хозяйстве за последние 50 лет помогли удвоить производство продовольствия при сравнительно небольшом приросте общей площади сельскохозяйственных угодий, «не все неотложные проблемы, например, возрождение сельского хозяйства удастся полностью решить к 2025 году: уж очень глубоки раны, нанесенные этой отрасли в течение последних двух столетий». Поэтому активное внедрение новых технологий должно позволить фермерам использовать инновации, что приведет к повышению производительности труда и к более высоким показателям их экономической деятельности [4].

Следует признать, что во второй половине XX века экономическая категория известная сегодня как, «современное сельское хозяйство» была очень успешна в удовлетворении растущего спроса на продовольствие и соответствовала темпам прироста численности населения в мире. Доходность таких первичных культур, как рис и пшеница, резко возросла, цены на продукты питания снизились, хотя темпы роста урожайности в целом отставали от роста населения [1].

Повышение объема производства пищевых продуктов было обусловлено, главным образом, научными достижениями и новыми технологиями, включая разработку новых сортов сельскохозяйственных культур, использование пестицидов и удобрений, а также строительство крупных ирригационных систем [5].

Использованные источники:

1. Баккуев, Э.С. Регион как открытая система. Роль агроэкономического роста в развитии региональных территориальных образований [Текст] / Э.С. Баккуев // TERRA ECONOMICUS . – 2013. – № 1. – Т. 11. – Ч. 3.
2. Баккуев Э.С., Сарбашева Е.М. Прогноз развития сельского хозяйства и механизм экономического роста национального хозяйства в России. В сборнике: Аграрная наука и образование в начале XXI века и проблемы современной аграрной экономики Материалы международной научно-практической конференции памяти профессора Б.Х. Жерукова. 2013. С. 177-180.
3. Крылатых Э., Строков С. Перспективы развития мирового сельского хозяйства до 2050 года: возможности, угрозы, приоритеты // Аграрное обозрение, ноябрь-декабрь 2009.
4. Толгурова З.Х., Буздова А.З. Эколого-экономическая безопасность региона // Государственное и муниципальное управление в XXI веке: теория,

методология, практика. 2013. № 9. С. 165-168.

5. Мацухова Э.В., Кокова Э.Р., Губжокова З.Х. Продовольственная безопасность - основа устойчивого развития // В сборнике: Актуальные проблемы современной экономики: международные, внутринациональные и региональные аспекты Материалы IV научно-практической конференции молодых ученых и специалистов агропромышленного комплекса. 2010. С. 200-203.

Саргаева Н.Ю., к.э.н.

доцент

кафедра экономики и менеджмента,

ГКП на ПХВ «Рудненский индустриальный институт»

Казахстан, г. Рудный

**СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ СОЦИАЛЬНО-
ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРИГРАНИЧНЫХ РЕГИОНОВ
КАЗАХСТАНА, РОССИИ, БЕЛАРУСИ, АРМЕНИИ**

Аннотация. В работе описаны стратегические перспективы социально-экономического развития приграничных регионов.

Ключевые слова: приграничные территории, прогноз.

Стратегическое управление развитием экономики региона проявляет себя через определенные функции, среди которых важное место занимает стратегический анализ регионального экономического развития. Практическая реализация управленческой функции стратегического анализа развития экономики региона требует разработки соответствующего научного обеспечения. Теоретико- методологические и методические аспекты стратегического анализа развития экономики регионов были рассмотрены в работах Н.Т.Агафонова, О.П. Литовки, Н.М.Межевича (территориальная организация хозяйства и экономическое районирование, межрегиональное и приграничное экономическое взаимодействие); С.В.Кузнецова, Н.Е.Колесникова, Я.А.Маргуляна (социальная сфера хозяйства региона); Б.М.Гринчеля, Б.С.Жихаревича, Л.Э.Лимонова (стартовые условия и исходные предпосылки экономического развития региона); В.П.Горегляда, М.А.Гусакова, А.А.Румянцева (инновационное развитие экономики региона); П.А.Аркина, М.Ф.Замятиной, Е.М.Роговой (экологизация и технологическое развитие экономики региона); В.А.Гневко, К.Н.Знаменской, В.Е.Рохчина (управление экономическим развитием региона) и др. Особый интерес в региональной проблематике представляют исследования в области развития приграничных регионов в рамках социально-экономических систем (Л.Б. Вардомский, В.А. Дергачёв, С.Г. Горшенин, Н.С. Мнроненко), этнических и этнокультурных систем (Т.И. Герасименко, Б.М. Эккель), районирования и взаимосвязи с государственной границей (В.А. Колосов,

В.В. Котилко, В.В. Курнышев, И.Л. Черкасов, В.Е. Шувалов, Б.Б. Родоман, В.С. Тикунов), отношений федерализма (Л.Ф. Балтенкова), угроз экономической и национальной безопасности (А.Н. Барковский, Е.А. Олейников, В.К. Сенчагов, Ю.А. Спиридонов, А.Г. Степанов, А.А. Ку克林, Б.М. Штульберг). Авторы обосновали представление о развитии региона с позиций системно-структурного подхода, определения угроз экономической и национальной безопасности. Функции приграничных регионов столь значимы в рамках национальной безопасности страны, а проблемы развития столь многогранны, что требуют системного подхода к исследованию проблем социально-экономического развития приграничных регионов. Исходными данными для прогнозирования являются данные статистических агентств рассматриваемых государств-членов Евразийского экономического союза.

Таблица 1
Исходные данные для прогнозирования

Показатель	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Казахстан							
Численность населения, млн. человек	5,52	5,52	5,49	5,51	5,53	5,55	5,58
Среднемесячная номинальная заработная плата, тенге	50 775	59 413	65 447	76 205	87 334	94 808	97 787
Инвестиции в основной капитал, млрд. тенге	1 566	1 799	2 128	2 205	2 302	2 562	2 750
Объем розничной торговли, млрд. тенге	573	662	761	1 022	1 276	1 388	1 717
Объем промышленного производства, млрд. тенге	4 040 515	5 593 403	5 121 074	7 092 938	9 522 104	12 109 ,4	15 453 ,9
Россия							
Среднемесячная номинальная заработная плата, рос.руб.	9661, 27	12126, 23	13071, 54	14715, 86	1638 1,63	18714 ,19	2041 9
Средний назначенный размер пенсий, рос.руб.	3475, 04	4275,7 3	5793,1 9	7140,0 2	7758 ,29	8565, 2	9629
Число предприятий и организаций, тыс. организаций	488	504	518	502	491	487	496
Оборот розничной торговли, млрд. рос.руб.	1289	1684	1729	1926	2202	2453	2669
Инвестиции в основной капитал, млрд. рос.руб.	628	830	695	799	955	1076	1153
Беларусь							
Среднемесячная номинальная заработная плата, тыс.белорус. руб.	436,0 6667	793,63 333	889,16 667	1110,7 667	1737 ,3	3395, 5333	4619, 7333

Введенная в эксплуатацию общей площади жилых помещений, тыс. м ²	1199,1	1640,1	1934,8	2263,6	1819,7	1356,1	1211,3
Объем промышленного производства, млрд. белорус. руб.	31491	64073,1	63209,2	80327,1	166865	296524,3	282169
Объем розничной торговли, млрд. белорус. руб.	8191,2	16371	17363,7	21812,8	37807,7	67877,3	88943,4
Инвестиции в основной капитал, млрд. белорус. руб.	5248,9	13013,6	15984,9	19478,4	33926,3	52186,8	71998,6
Импорт, млн долл.	3710,2	9497,8	7251,8	8871,1	12438,4	13125,8	10904,5
Экспорт, млн. долл.	6321,4	12551	5411,9	6064,6	9435,2	11233,7	9560,9
Армения							
Объем промышленной продукции, млн. драмов	189342	214299	284402	384839	471045	526848	568404
Оборот розничной торговли, млн. драмов	112884	125447	138342	151885	174810	173842	188982
Среднемесячная номинальная заработная плата, драмов	57449	68557	79381	84635	89156	108076	118040
Экспорт	79331	91442	95402	156018	194137	243833	277576
Импорт	147888	154772	169517	206915	200313	220369	239208
Примечание – разработано автором [1-13]							

На рисунке 1 представлена линия тренда по показателю «численность населения» приграничных регионов Казахстана.

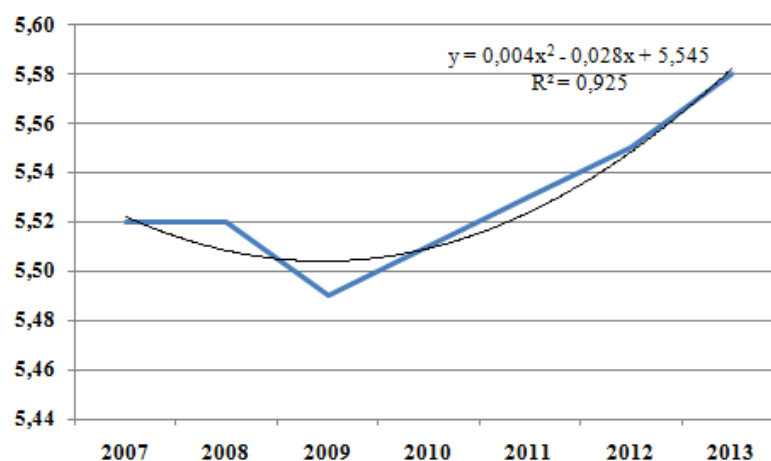


Рисунок 1. Линия тренда по показателю «численность населения» (Казахстан)

Как видно из рисунка события будут развиваться по формуле (1):

$$y = 0,004x^2 - 0,028x + 5,545,$$

при этом достоверность прогноза составит $R^2 = 0,925$ или 92,5%.

Численность населения по приграничным регионам Казахстана составит:

$$y_{2014} = 0,004 \cdot 82 - 0,028 \cdot 8 + 5,545 = 5,58 \text{ млн. человек}$$

$$y_{2015} = 0,004 \cdot 92 - 0,028 \cdot 9 + 5,545 = 5,65 \text{ млн. человек}$$

Аналогичным образом осуществлялся прогноз остальных показателей, представленных в таблице 2. При этом достоверность прогноза (R^2) во всех случаях составляла более 70%, что свидетельствует о правильности выбора формул для прогнозирования.

Преимущественно использовались два метода прогнозирования: развитие событий по прямой и полиномиальная функция.

В таблице 2 представлены результаты прогноза.

Таблица 2

Результаты прогнозирования основных показателей социально-экономического положения приграничных регионов стран-участников ЕАЭС

Показатель	2014	2015
Казахстан		
Численность населения, млн. человек	5,58	5,65
Среднемесячная номинальная заработная плата, тенге	106 445	112 611
Инвестиции в основной капитал, млрд. тенге	2 937	3 124
Объем розничной торговли, млрд. тенге	2006,72	2333,52
Объем промышленного производства, млн. тенге	15797	17642
Россия		
Среднемесячная номинальная заработная плата, рос.руб.	22426,12	24507,23
Средний размер назначенный пенсий, рос.руб.	10271,28	10910,62
Число предприятий и организаций, тыс. организаций	528,1	592,4
Оборот розничной торговли, млрд. рос.руб.	2870,8	3090,4
Инвестиции в основной капитал, млрд. рос.руб.	1208,9	1292
Белоруссия		
Среднемесячная номинальная заработная плата, белорус. тыс. руб.	6360,8	8412,7
Введенная в эксплуатацию общей площади жилых помещений, тыс. м ²	2336,96	5905,51
Объем промышленного производства, млрд. белорус. руб.	408852	515667
Объем розничной торговли, млрд. белорус. руб.	89153	102214
Инвестиции в основной капитал, млн. белорус. руб.	72628	83219
Импорт, млн. долл.	11193,2	10107,3
Экспорт, млн. долл.	10239	11031
Армения		
Объем промышленной продукции, млн. драмов	655447	725052
Оборот розничной торговли, млн. драмов	113370	126283
Среднемесячная номинальная заработная плата, драмов	125119	134782
Экспорт, млн. драмов	305143	340795
Импорт, млн. драмов	137460	153030
Примечание – разработано автором		

Анализ результатов прогнозирования позволил сделать вывод, что по всем приграничным регионам стран-участников ЕАЭС будет наблюдаться положительная динамика развития показателей.

В таблице 3 представлены приоритетные направления сотрудничества стран-участников ЕАЭС, которые должны быть учтены при формировании стратегии приграничных регионов.

Таблица 3

Приоритетные направления сотрудничества стран-участников ЕАЭС

Государство	Приоритетные направления сотрудничества
Казахстан	
Казахстан ⇄ Россия	машиностроение
	новые технологии
	наука
	образование
	инвестиции
	торговля
	обрабатывающая промышленность (между Волгоградской и Западно-Казахстанской областями)
Казахстан ⇄ Белоруссия	торговля
	инвестиции
	машиностроение
	транспортная логистика
	сельское хозяйство, в том числе в сфере выращивания и переработки сахарной свеклы
Казахстан ⇄ Армения	торговля
	коммуникационные технологии
	транспорт
Россия ⇄ Белоруссия	торговля,
	инновационные технологии,
	инвестиции
Россия ⇄ Армения	энергетика
	коммуникационные технологии
	образование
	инвестиции
	военнотехническое сотрудничество
	транспорт
Белоруссия ↔ Армения	Энергетика,
	инновационные технологии
	торговля
	транспорт
	инвестиции
Примечание – разработано автором	

Следует отметить особенность развития сотрудничества с Арменией. Преимущественно это энергетика, транспорт и коммуникации, так как

Армения территориально отдаленно расположено от остальных стран-участниц ЕАЭС.

Для Казахстана, Белоруссии, России приоритетными направлениям являются: машиностроение, образование, наука, новые технологии, торговля.

Использованные источники:

1. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2013: Р32 Стат. сб. / Росстат. – М., 2013. – 990 с.
2. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2012: Р32 Стат. сб. / Росстат. – М., 2012. – 990 с.
3. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2011: Р32 Стат. сб. / Росстат. – М., 2011. – 990 с.
4. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2010: Р32 Стат. сб. / Росстат. – М., 2010. – 996 с.
5. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2009: Р32 Стат. сб. / Росстат. – М., 2009. – 990 с.
6. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2008: Р32 Стат. сб. / Росстат. – М., 2008. – 999 с.
7. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2007: Р32 Стат. сб. / Росстат. – М., 2007. – 991с.
8. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2006: Р32 Стат. сб. / Росстат. – М., 2007. – 981 с.
9. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2005: Р32 Стат. сб. / Росстат. – М., 2006. – 982 с.
10. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2004: Р32 Стат. сб. / Росстат. – М., 2004. – 966 с.
11. Статистический ежегодник Республики Беларусь/ Национальный статистический комитет Республики Беларусь, Минск, 2013г.
12. Статистический сборник «Регионы Республики Беларусь. Основные социально-экономические показатели городов и районов», Том 1/ Национальный статистический комитет Республики Беларусь, Минск, 2013г.
13. Статистический сборник «Регионы Республики Беларусь. Основные социально-экономические показатели городов и районов», Том 2/ Национальный статистический комитет Республики Беларусь, Минск, 2013г.

*Сергиенко Е.С., к.э.н.
старший преподаватель
кафедра Маркетинга и коммуникаций в бизнесе ЮФУ
Костина Н.Ю.
магистрант 1-го года
Южный федеральный университет
Россия, г. Ростов-на-Дону*

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ РОССИИ: СБЕРБАНК И БИТКОИН – ЧТО ЭТО? НОВЫЙ ЭТАП ЭВОЛЮЦИИ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ФИНАНСОВОМ СЕКТОРЕ ИЛИ ШАГ НАЗАД К ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКЕ?

Аннотация

В статье исследуются вопросы экономической безопасности по отношению к криптовалютам в различных странах и особенности его развития и регулирования на финансовом рынке Российской Федерации.

Ключевые слова: криптовалюта; криптовалютные биржи; финансовый сектор; платежные системы; Биткоин

Keywords: cryptocurrency; exchange; the financial sector; payment systems; Bitcoin

На сегодняшний день Биткоин представляет интересы небольшой, но быстро растущей отрасли, которая предлагает всем желающим аппаратное обеспечение, специально "заточенное" под высокопроизводительные вычисления и позволяющее "печатать" новые монетки. И, помимо чистых биржевых «игроков», в росте стоимости Биткоина заинтересована и данная категория компаний-производителей.

Сегодня биткоинами можно расплатиться в крупных онлайн-магазинах США — таких, как Overstock и Newegg, купить недвижимость в Лондоне и их принимают к оплате множество самых разных интернет-сервисов. За биткоины можно купить авиабилет компании AirBaltic, заплатить за гостиницу на сайте онлайн-сервиса Expedia или купить приложение в App Store.

В России биткоины к оплате принимают IT-бар в Санкт-Петербурге, некоторые точки продажи фастфуда Subway и даже гостиницы, в частности B&B Hostel Krasnoyarsk.

«Весь мир поделен на две группы: на тех, кто одобряет биткоины, и тех, кто стремится их запретить. Однако прослеживается четкая закономерность: криптовалюту поддерживают страны, у которых своя валюта устойчивая и крепкая, а вот страны с более слабой валютой и большими торговыми потоками, как Китай, стараются биткоины запрещать», — прокомментировал ситуацию «Газете.Ru» председатель совета директоров МДМ-банка Олег Вьюгин. При этом он отметил, что попытка ограничить биткоины именно сейчас понятна: до этого момента биткоины не

имели какого-либо существенного применения.

Российские финансовые власти также неоднозначно относятся к биткоинам. Ранее ЦБ предостерегал россиян от использования криптовалют, которые, в понимании регулятора, связаны с отмыванием преступных доходов и финансированием терроризма. Однако в июне 2014 года первый зампред ЦБ Георгий Лунтовской более сдержанно отзывался о криптовалютах.

«Мы сторонники аккуратного подхода к биткоинам, — говорил Лунтовский в июле на Международном банковском конгрессе в Санкт-Петербурге. — Совместно с Банком международных расчетов (организация, объединяющая Центробанки мира. — «Газета.Ru») мы мониторим эту ситуацию. Нельзя отвергать этот инструмент, возможно, за ним будущее».

Сторонники биткоинов находятся даже среди российских финансистов. Глава Сбербанка Герман Греф говорит о том, что криптовалюты представляют собой «очень интересный международный эксперимент, который ломает парадигму валютной эмиссии». «Их определенно не нужно запрещать, их следует пытаться осознать и, может быть, правильно регулировать», — сказал он.

Греческие события заставили вновь заговорить о преимуществах биткоина. Многие наблюдатели видят в криптовалюте экономическую панацею и предрекают кардинальную перестройку мировой финансовой системы.

1 апреля 2015 года один из греческих интернет-ресурсов сообщил о намерении министра финансов Яниса Варуфакиса перевести страну на биткоины в случае, если переговоры с ЕС не увенчаются успехом. Первоапрельская шутка лишь отчасти оказалась шуткой. Теперь о криптовалюте как о возможном выходе из греческого кризиса говорят вполне респектабельные западные издания. Страдающим от дефицита наличности грекам поступают заманчивые «виртуально-финансовые» предложения — компания Spartan Route готова финансировать местный экспорт с помощью биткоинов. Сами жители Эллады за цифровые деньги продают роскошные виллы на побережье. А котировки на биткоин-биржах на этом фоне достигли очередных максимумов.

Если проводить аналогию с классической денежной системой, — здесь эмиссия происходит после сделки купли/продажи товара или услуги, а не предшествует ей. Не случайно Янис Варуфакис уже в своих реальных заявлениях (а не в их первоапрельском переложении) называл биткоин дефляционным цифровым эквивалентом золота. Правда, именно по этой причине харизматичный греческий финансист сомневался в том, что такая «полностью деполитизированная валюта сможет обслужить продвинутое индустриальное общество».

Понятно, что именитые компании и знаковые персоны не рисковали бы своей репутацией из-за проектов, обреченных на полуподпольное

существование. Но полная легализация биткоинов представляет серьезную угрозу для правительств и центральных банков. Ведь именно их рассчитывал потеснить, а то и вообще убрать с финансовой сцены криптограф-любитель, скрывающийся под псевдонимом Сатоши Накамото и представивший биткоин в октябре кризисного 2008-го. «Криптовалюты позволяют децентрализовать перемещение активов и избавить его от вмешательства властей», — констатируют аналитики Goldman Sachs. Иными словами, государства теряют ключевые финансовые рычаги воздействия на бизнес.

Но лишь при сохранении классического биткоина. Если же в каком-то виде получит распространение его модификация, о которой говорил Варуфакис, все может произойти с точностью до наоборот. Из инструмента освобождения криптовалюта превратится в инструмент еще большего контроля. А греческие финансовые пертурбации дают прекрасную возможность для такого инструмента.

В июле президент России Владимир Путин заявил, что использование биткоина как единицы расчета в некоторых сферах возможно. При этом он признал, что с их использованием связаны определенные трудности. Криптовалюты запрещены во Вьетнаме, Бангладеш, Боливии и Эквадоре. При этом в качестве средства расчета биткоины признали несколько крупнейших международных компаний, включая Microsoft.

Таким образом, подводя итог, можно сделать вывод, что до сих пор сохраняется двойственное отношение к криптовалютам: с одной стороны, можно заметить, что роль Биткоинов меняется. Если еще год назад мировое сообщество относилось к Биткоину с недоверием, называя криптовалюту новой «финансовой пирамидой», то уже сейчас видны положительные сдвиги в признании Биткоина как в его классическом понимании, так и в различных модификациях. Но, с другой стороны, перед нами примеры таких стран, как Китай, Япония, ЮВА и, непосредственно, Центробанк Российской Федерации. В некоторых из стран криптовалюты запрещены полностью — Китай и Вьетнам, в других, как в Японии, криптовалюты облагаются довольно-таки высоким налогообложением, что делает операции с ними невыгодными. ЦБ РФ, в свою очередь, также не является сторонником их использования, так как, по мнению его управляющих, Биткоин может быть использован для «отмывания» денег и финансирования терроризма в силу его анонимности и невозможности отслеживания транзакций.

Использованные источники:

1. Bitcoin Forum // www.bitcointalk.org/index.php?topic=318979.20
2. BTC-e // www.btc-e.com
3. Биржи криптовалют // www.bitmakler.com/birzha
4. Костина Н.Ю., Сергиенко Е.С. ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БИТКОИНА: ЧТО ОЖИДАЕТ ЕГО В БУДУЩЕМ. // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2015. № 3 [Электронный ресурс]. URL: <http://ekonomika.snauka.ru/?p=7688> (дата обращения: 26.10.2015).

5. Сергиенко Е.С., Костина Н.Ю., "Криптовалютные биржи: что это: новая "национальная" валюта или независимая от государства система обмена данными" // Экономика и социум N4(13) 2014, ISSN 2225-1545.

*Сергиенко Е.С., к.э.н.
старший преподаватель
кафедра Маркетинга и коммуникаций в бизнесе ЮФУ
Костина Н.Ю.
магистрант 1-го года
Южный федеральный университет
Россия, г. Ростов-на-Дону*

ОТНОШЕНИЕ К КРИПТОВАЛЮТАМ В РАЗЛИЧНЫХ СТРАНАХ

Аннотация

В статье исследуются отношение к криптовалютам в различных странах и особенности его развития в современном мировом экономическом сообществе.

Ключевые слова: криптовалюта; криптовалютные биржи; финансовый сектор; платежные системы; Биткоин

Keywords: cryptocurrency; exchange; the financial sector; payment systems; Bitcoin

На сегодняшний день одной из перспективных форм развития мирового финансового сектора и экономики в целом являются операции с денежными средствами, которые оказывают непосредственное влияние на экономику отдельных стран и государств. В связи с этим весьма актуально изучение различных форм и факторов социально-экономической среды, разработка эффективных методов ее управления, исследование путей достижения стабильности и эффективной деятельности в экономике. Развитие альтернативных платежных систем, к которым можно отнести и Биткоин, является закономерным процессом эволюции финансовой системы в ее все более тесной интеграции с телекоммуникационным сектором, что оказывает непосредственное влияние на развитие маркетинговой среды в силу их прямого взаимодействия.

Финансовый регулятор Люксембурга предлагает свое содействие биткоин-компаниям, которые захотят работать в этой стране, а также обещает применять индивидуальный подход при принятии регулятивных решений. Регуляторы сообщили, что готовы оказать содействие любым компаниям, которые предоставят подробное описание своего бизнеса и уверяют, что у биткоин-компаний не будет никаких проблем, если их деятельность будет соответствовать заявленным целям. Также, финансовый регулятор Люксембурга отмечает, что считает цифровые валюты деньгами, поскольку они принимаются к оплате «достаточно большой группой лиц». В то же время, регулятор не считает цифровые валюты «официальным

платежным средством». Остальные европейские страны относятся к bitcoin более нейтрально и пока чётко, конкретно не высказывались.

В США регулирование биткоина в основном является прерогативой отдельных штатов. В настоящее время попытки разработать свод правил для криптовалют предпринимаются в Кремниевой долине и на Уолл-Стрит.

- Штат Вашингтон первым из всех штатов США объявил, что цифровая валюта является деньгами. Деньгами, не утвержденными и пока не признанными никакими правительствами. Теперь в этом штате цифровая валюта подпадает под определение «денег» в законе о валютных операциях (UMSA). В результате штат Вашингтон требует от компаний, которые хотят пересылать деньги резидентам этого штата, проверять, нужна ли им лицензия UMSA. Если лицензия необходима, компании должны получить ее перед тем как начать свою деятельность.

- Штат Нью-Йорк в прошлом году начал обсуждать необходимость специальных «БитЛицензий», чтобы заставить биткойн-стартапы вести дополнительную документацию по своим операциям. На проведенных слушаниях по вопросам регулирования цифровых валют, регуляторы продемонстрировали открытую враждебность к биткойну.

- Штат Калифорния пока проявляет более либеральный подход. В этом штате компании, занимающиеся денежными переводами, должны получить лицензию в Департаменте коммерческого надзора.

В ближайшем будущем правительством Японии будут установлены правила регулирования и налогообложения операций в Bitcoin, а позже они будут распространяться и на другие криптовалюты. Руководящие указания от японского кабинета будут определять криптовалюты не как деньги, а как товар, с соответствующими формами налогообложения. Налоги нужно будет платить за торговлю на биржах, покупки за Bitcoin, а также с прибыли, получаемой за проведение операций (комиссии и т.п.). Банкам будет запрещено открывать счета в биткойнах, а биржевым брокерам осуществлять посреднические услуги в операциях с криптовалютой.

Уже в феврале 2015 года Банк Англии упомянул биткойны в числе факторов, которые могут оказать существенное влияние на экономику. «Идея децентрализованной открытой книги приходно-расходных операций, лежащая в основе таких систем, обладает хорошими перспективами», — признавали британские финансисты. И этот пассаж был весьма революционным с учетом того весьма скептического и настороженного отношения, которое финансовые регуляторы проявляли к криптовалюте до сих пор.

Глава Федрезерва Джаннет Йеллен говорит о том, что «эти платежные инновации находятся полностью за пределами банковского сектора». Народный банк Китая в марте 2014-го распорядился прекратить всяческие операции с криптовалютой. В свою очередь российский ЦБ в январе того же года предупреждал: «В связи с анонимным характером деятельности по

выпуску "виртуальных валют" неограниченным кругом субъектов и по их использованию для совершения операций граждане и юридические лица могут быть, в том числе непреднамеренно, вовлечены в противоправную деятельность, включая легализацию (отмывание) доходов, полученных преступным путем, и финансирование терроризма». А Минфин вообще предлагал штрафовать за использование «денежных суррогатов».

Глава Сбербанка Герман Греф рассказал, что имеет собственный bitcoin-кошелек. Такое откровение он сделал во время финансовой конференции Finnpolis-2015. На конференции в Казани Герман Греф охотно отвечал на вопросы, касающиеся криптовалют. В отличие от официальной позиции Центробанка РФ, который не рекомендует использовать bitcoin, Греф считает технологию перспективной и жизнеспособной. Глава Сбербанка открыто выступает против запрещения криптовалют на территории РФ. Он даже рассказал, что сам имеет небольшой биткойн-счет и пошутил, что сильнее российского рубля в мире девальвировалась только криптовалюта. На этой же конференции выступала и действующая глава Центробанка РФ Эльвира Набиуллина, которая также затронула данную тему. Она напомнила, что позиция финансового регулятора в этом вопросе остается неизменной. Центробанк не против изучения технологии Blockchain, но не рекомендует использовать bitcoin для каких-либо типов расчетов. Основные недостатки данного средства онлайн-расчетов, по мнению Эльвиры Набиуллиной, заключаются в том, что криптовалюта имеет высокие риски девальвации и может быть использована для нелегальных финансовых операций.

Таким образом, подводя итог, можно сделать следующие выводы:

1) Наиболее лояльны к изменениям в мировой финансовой структуре США и Европа – «Запад», «Восток» же – Япония и Китай – опасается криптовалют и принимает различные методы регулирования, вплоть до запрета использования.

2) По сравнению с 2014 годом, Россия постепенно меняет свое отношение к Биткойну: если ранее Центробанк РФ практически приравнивал операции с криптовалютами к «террористическим актам», то сейчас же глава ЦБ признала определенные его преимущества – оперативность, мобильность, низкие издержки, в связи с чем является востребованным развитие этого направления финансовых рынков.

Использованные источники:

1. Юнна Коцар. Bitcoin невезения. // Электронное издание «Газета.Ru», 2014, №15.
2. Bitcoin Forum // www.bitcointalk.org/index.php?topic=318979.20
3. BTC-e // www.btc-e.com
4. Биржи криптовалют // www.bitmakler.com/birzha
5. Костина Н.Ю., Сергиенко Е.С. ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БИТКОИНА: ЧТО ОЖИДАЕТ ЕГО В БУДУЩЕМ. // Экономика

и менеджмент инновационных технологий. 2015. № 3 [Электронный ресурс]. URL: <http://ekonomika.snauka.ru/?p=7688> (дата обращения: 14.04.2015).

6. Сергиенко Е.С., Костина Н.Ю., "Криптовалютные биржи: что это: новая "национальная" валюта или независимая от государства система обмена данными" // Экономика и социум N4(13) 2014, ISSN 2225-1545.

Сергунина Е.Г.

директор

СИПТБ (филиал)

ФГБОУ ВО «МГУТУ им. К.Г. Разумовского (ПКУ)»

Россия, г. Смоленск

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЕ ИНДУСТРИИ ВНУТРЕННЕГО ТУРИЗМА В СВЯЗИ СО ВСТУПЛЕНИЕМ РОССИИ В ВТО

Аннотация. Рассмотрены проблемы развития индустрии внутреннего туризма в связи со вступлением России в ВТО.

Ключевые слова: туризм, ВТО

Актуальность выбранной темы исследования объясняется тем, что туризм во всём мире является высокодоходной отраслью, сравнимой по эффективности инвестиционных вложений с нефтегазодобывающей и перерабатывающей. По оценке международного рейтингового агентства Moody's, вступление России в ВТО окажет существенное влияние на нефинансовые компании, при этом эффект будет различаться в зависимости от отрасли. Смоленская область граничит с запада с Белоруссией, отношения с которой строятся в сторону интеграции и построения Союзного государства; сравнительно близко к области расположены: к юго-востоку — Украина, к северо-западу — Санкт-Петербург, страны Балтии и Скандинавии. К востоку расположена Московская область. Практически все названные страны и регионы в различные периоды были вовлечены в многоплановые исторические процессы на территории Смоленской области, что делает особенно интересным их включение в различные познавательные туристско-экскурсионные маршруты исторической и историко-этнической тематики.

После вступления России в ВТО начнется ещё более активное освоение отечественного туристского рынка иностранными компаниями. Международные корпорации усилят конкуренцию во всех отраслях экономики, что приведет к значительному увеличению маркетинговых расходов на поддержание рыночных позиций. Опыт стран Балтии и Восточной Европы показал, что при слиянии национального и международного рынков происходит потеря национального контроля над целыми отраслями экономики. Для каждого региона, в контексте потерь и выгод от вступления России в ВТО, важно учитывать такие экономические параметры как уровень экономического развития регионов, степень

открытости экономики и уровень ее диверсификации, роль крупного и малого бизнеса в сочетании с социальными характеристиками и закономерностями расселения населения.

Таблица 1 – Потенциальные риски и потенциальные возможности для развития туризма в период вступления России в ВТО

Потенциальные риски	Потенциальные возможности
Несоответствие международным и отраслевым экологическим стандартам для въездного туризма.	Кредиты для развития бизнеса вследствие прихода в Россию иностранных банков, имеющих низкие процентными ставками, увеличение поступлений иностранных инвестиций в отрасль.
Увеличению маркетинговых расходов на поддержание рыночных позиций.	Расширение страхового рынка за счет иностранных компаний, имеющих значительно больший капитал, чем отечественные компании.
Несоответствие международным стандартам качества предприятий туризма и их услуг.	Более благоприятные условия страхования туристских услуг, как для въездного, так и внутреннего туризма.
Ужесточение конкуренции по сравнению с иностранными аналогами.	Льготные условия инвестирования и обязательное целевое финансирование объектов инфраструктуры туризма в России. Создание условий для развития системы подготовки кадров для туристической индустрии.
Потенциальные риски спада в сопряженных отраслях.	Привлечения иностранных туристов операторами-инвесторами, работающими в России на льготных условиях.
Угрозы малому отечественному туристскому бизнесу, обусловленные появлением на рынке новых крупных участников, сужение рынка для отечественных турагентов и туроператоров.	Применение инновационных инструментов реализации национальной туристской политики на основе программ и проектов, созданных с помощью механизмов государственно-частного партнерства.
Обострение конкурентной борьбы между национальными и иностранными поставщиками страховых услуг, сужение внутреннего рынка для национальных поставщиков услуг.	Стимулирование использования новейших технологий предоставление страховых услуг и доведение их уровня до мировых стандартов.

Для получения необходимых ассигнований из федерального бюджета, следует провести комплекс научных исследований, проектных работ и других мероприятий, которые обеспечат готовность Смоленской области к участию в конкурсе на включение в очередную группу регионов, претендующих на создание туристско-рекреационной зоны на своей территории. Решение задачи состоит в том, что наряду со строительством новых крупных гостиниц для удовлетворения потребности в размещении туристов необходимо шире привлекать частный жилищный фонд населения путем организации на его базе малых семейных гостиниц, мест размещения по принципу «bed and breakfast!» и т.д. При этом крупные и средние

гостиницы могут обеспечить 25-30% рассматриваемой перспективной потребности города в средствах размещения, тогда как малые семейные гостиницы – остальные 70-75%.

Для этого в рамках программы развития туристской деятельности в условиях вхождения в ВТО необходимо разрешить ряд проблемных вопросов, в том числе: облегчения транспортной и погранично-правовой доступности области (в контексте развития сети современных транспортных магистралей: автомобильных, железнодорожных, водных, воздушных); активизации приграничного и международного сотрудничества, в первую очередь со странами, история которых тесно связана с историей области; создания условий для обеспечения всесезонного притока туристов, зависящего от повышения уровня существующей и формирования новой туристской инфраструктуры, включая развитие лечебно-оздоровительного, делового, водного (речного Днепр и Западная Двина), культурно-познавательного и событийного туризма; проведения сильного маркетинга территории; создания комфортной информационной среды, а также активного продвижения туристско-рекреационных продуктов и услуг области на отечественный и зарубежный рынки.

Среди основных целей развития туристско-рекреационной сферы Смоленской области на долгосрочный период можно выделить:

формирование единого туристско-рекреационного пространства с регионами Республики Беларусь, Польши и Литвы; активизация приграничного и международного сотрудничества со странами, история которых тесно связана с историей региона (в том числе страны Скандинавии);

Ужесточение конкуренции, потенциальные риски спада в сопряженных отраслях, закрытие предприятий и рост безработицы обусловят снижение спроса на продукцию туристского сектора по направлению внутреннего туризма, угрозы малому турбизнесу, обусловленные появлением на рынке новых крупных участников, гостиничных цепочек, туроператоров для внутреннего и въездного туризма.

В связи с вступлением России в ВТО могут появиться потенциальные возможности для дальнейшего развития бизнеса по причине прихода в Россию иностранных банков с их огромными капиталами и низкими процентными ставками по кредитам. Страховой рынок может быть полностью захвачен иностранными страховщиками, имеющими значительно больший капитал, чем отечественные компании. Появятся более благоприятные условия страхования туристских услуг для въездного и внутреннего туризма.

Иностранные операторы при определенных условиях, которые должны быть согласованы во время переговоров о вступлении на туристский рынок России, (льготные условия инвестирования, обязательное целевое финансирование объектов туристской индустрии и т.п.), будут вынуждены

инвестировать в развитие инфраструктуры туризма в России. Именно это должно послужить стимулом для привлечения туристов – клиентов этих операторов в Россию для выездного туризма.

Использованные источники:

1. Дерендяева Т.М., Проблемы развития индустрии туризма как перспективного направления экономики региона. Социально-экономическое развитие Калининградского региона (мониторинг, оценка, прогноз): Сб. науч. тр./ под ред. А.В. Сербулова. – Вып.68. – Калининград: Изд-во БГА РФ, 2013. – 103 с. С. 37-43.
2. Есипенко В.М. Этно-казачий сегмент в туристическом кластере Смоленска// Научные труды, РГАУ-МСХА, том 3. Мировая экономика. 2012
3. Как отразится на вашем бизнесе вступление России в ВТО// [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.martex.ru/2938
4. Чижков Ю.В. Институциональные изменения работы транспортников России со вступлением во Всемирную торговую организацию // Экономика и управление, №5 (79), 2012. С.6-13.

Сивак В.И.

**ФГБОУ ВПО «Волгоградский государственный
социально-педагогический университет»**

ТИПЫ ЛИЧНОСТИ: ИХ ПОВЕДЕНИЕ В ТРУДОМОЙ СФЕРЕ

Актуальность данного исследования заключается в необходимости определения типа личности сотрудников в организации и их поведения в трудовой сфере, которое способствует повышению производительности труда, мотивации работников, а также увеличению объема выполняемых работ. Социологами была выявлена одна общая особенность-отставание в социализации работников. [1, 132].

Личность - это сочетание стабильных характеристик человека [2]. Поведение человека – совокупность осознанных, социально значимых действий, обусловленных занимаемой позицией, то есть пониманием собственных функций . К типу личности относятся: меланхолик, сангвиник, флегматик, холерик. Меланхолик - слабый тип темперамента, которому свойственны замедленность движений, сдержанность моторики и речи, низкий уровень психической активности, легкая ранимость, склонность глубоко переживать даже незначительные события, преобладание отрицательных эмоций. Сангвиник - сильный тип темперамента, характеризующийся подвижностью, высокой психической активностью, разнообразием мимики, отзывчивостью и общительностью, уравновешенностью. Флегматик - сильный тип темперамента, связанный с медлительностью, инертностью, устойчивостью в стремлениях и настроении, слабым внешним выражением эмоций, низким уровнем психической активности. Холерик - сильный тип темперамента, проявляющийся в общей подвижности и способности отдаваться делу с

исключительной страстью, в бурных эмоциях, резких сменах настроения, неуравновешенности. [3].

Был проведен тест диагностики темперамента по методологии Г.Ю. Айзенка. Указанная методика позволяет выявить тип темперамента, исходя из данных об уровне психотизма, нейротизма и экстраверсии-интроверсии. В тестировании принимали участие 40 испытуемых в возрасте 22-28 лет, в том числе 20 парней и 20 девушек.

По результатам данной методики получены следующие результаты: сангвинический тип личности – 7 респондентов (17,5%); холерический тип личности – 13 респондентов (32,5%); флегматический тип личности – 9 респондентов (22,5%); меланхолический тип личности – 11 респондентов (27,5%).

На основании выявленных типов личности необходимо предложить способы и меры мотивации каждого из них, так для меланхоликов можно предложить следующие мотиваторы:

- 1) работа в подразделении с позитивной атмосферой, где нет конфликтов, а сотрудники ценят взаимопонимание и взаимоподдержку;
- 2) уважение, положительное отношение и доверие со стороны высшего руководства;
- 3) отсутствие рисков и хронического стресса на работе;
- 4) поддержка со стороны руководителя.

Мотиваторами для сангвиника могут быть:

1) ведущий мотиватор для мужчины или женщины, - заработок. Они стремятся солидно зарабатывать, постоянно повышают свой доход и всегда сравнивают свою зарплату с заработком других менеджеров их уровня;

2) важным мотиватором сангвиника выступает также возможность карьерного роста. Он стремится именно к вертикальной карьере, связанной с поступательным движением вверх по служебной лестнице;

3) повышения профессиональной компетентности;

4) имиджевые атрибуты: персональный секретарь, служебная машина, просторный кабинет, стильная офисная мебель, компьютер нового поколения и модный мобильный телефон;

5) корпоративные «тусовки» и абонементы в престижные фитнес-центры - эффективные мотиваторы для сангвиника-подчиненного.

Для флегматика можно предложить следующие мотиваторы:

1) стабильность, надежность компании;

2) корпоративные традиции;

3) работа, требующая усидчивости, внимания, тщательности и скрупулезности;

4) признание успехов и похвала за достижения;

5) отражение в заработной плате выслуги лет и стажа работы в компании.

В качестве мотиваторов для холерика можно предложить:

- 1) самостоятельность в работе;
- 2) участие в инновационных проектах;
- 3) частые командировки, завязывание новых контактов, интенсивное общение с разными людьми;
- 4) работа на выставках;
- 5) публичная похвала за успехи в присутствии персонала компании
- 6) корпоративные знаки отличия за успехи;
- 7) вертикальная карьера и возможность власти;
- 8) направление на обучение.

Таким образом, можно сделать вывод, что к каждому темпераменту нужен свой мотивирующий подход. Холерика мотивирует самостоятельность в работе; флегматика стабильность и надежность компании; для сангвиника мужчины или женщины мотиватором является заработок; меланхолика мотивирует работа в подразделении с позитивной атмосферой, где нет конфликтов.

Использованные источники:

1. Шерер И. Н. Социально-экономическая трансформация регионального молодежного рынка труда : монография. М. : Зерцало-М, 2011.
2. Выготский. Л.И. Он же. Психология развития личности – М.: Изд-во Смысл; Изд-во Эксмо, 2004. – 1136 с.
3. Психодиагностика: Справочник практического психолога / Под ред. С.Т. Посоховой. – М.-СПб.: Сова, 2005. – 671 с.

*Сивакова С.Ю., к.э.н.
доцент*

***ФБГОУ ВПО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»
Смоленский филиал
Россия, г. Смоленск***

УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЯМИ В ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. Рассмотрена специфика управления инвестициями в инновационное развитие предприятия.

Ключевые слова: управление, инновации, инвестиции

В настоящее время инновационное развитие приобретает все большее значение для успешной финансово-хозяйственной деятельности предприятий, становится важным фактором в конкурентной борьбе.

Крайне актуальна проблема обеспечения инвестициями и повышения инновационной активности для российских предприятий, так как рынок капиталов в России еще недостаточно развит, финансирование инноваций, как правило, происходит лишь за счет собственных средств предприятий,

зачастую ограниченных. Большинство хозяйствующих субъектов российской экономики испытывают недостаток оборотных средств. Из-за этого они вынуждены использовать прибыль и амортизационные отчисления на текущие нужды, подрывая тем самым свою стратегическую конкурентоспособность.

По сути, инновационное развитие предприятия предполагает реализацию постоянно действующего и развивающегося комплекса мероприятий по разработке, освоению и внедрению в производство различных нововведений. Основное назначение инновационного развития предприятия состоит в том, чтобы способствовать его экономическому росту на основе разработки и реализации инноваций.

К факторам, определяющим необходимость инновационного развития предприятия, можно отнести следующие: усиление влияния научно-технического прогресса, глобализация экономики, быстрая смена предпочтений и вкусов потребителей, высокий уровень конкуренции, неустойчивость рынка, угрозы устаревания существующих продуктов и др.

В свою очередь, инновационное развитие дает предприятию ряд преимуществ: поддержание необходимого уровня прибыли, повышение конкурентоспособности товаров, снижение производственных издержек, возможность создания дополнительных источников денежного потока и т.д.

Основу ресурсного обеспечения инновационного развития составляют инвестиции, отсутствие которых делает процесс создания и внедрения нововведений невозможным [3].

В соответствии с российским законодательством инвестиции - это 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 [1]. Традиционно под инвестициями принято понимать осуществление определенных экономических проектов в настоящем, с расчетом получить доходы в будущем. Такой подход к пониманию инвестиций является преобладающим как в отечественной, так и зарубежной экономической литературе.

Следует отметить, что инвестиции относятся к важным факторам развития инновационных процессов в российской экономике.

Инвестирование в инновационное развитие – это организация непрерывного обеспечения инновационной деятельности источниками развития на основе учета индивидуальных особенностей кругооборота инвестированных средств предприятия, в результате чего возникает новое улучшенное качество состояния объекта, его состава или структуры.

Специфика инвестирования в инновационное развитие определяет необходимость формирования соответствующего механизма управления инвестициями в инновационное развитие предприятия. С одной стороны,

данный процесс предполагает управление инвестициями в инновационное развитие, реализуемыми самим предприятием, а, с другой стороны, это управление изменениями внутри самого предприятия, которое позволяло бы ему наиболее эффективно разрабатывать и претворять в жизнь собственную инновационно-инвестиционную политику.

Механизм управления инвестициями в инновационное развитие представляет собой систему принципов и инструментов, находящихся в распоряжении субъекта управления, с помощью которых последний под влиянием различных факторов осуществляет воздействие на объект, руководствуясь выработанными и обоснованными в инновационной среде управленческими решениями [2].

Под механизмом управления инвестициями в инновационное развитие предприятия следует также понимать совокупность экономических, организационных, правовых и других методов и способов, обуславливающих использование всех форм экономических отношений, складывающихся под воздействием различных факторов между производителями и потребителями новшеств по поводу их создания, производства, эксплуатации.

Посредством механизма управления инвестициями в инновационное развитие обеспечивается взаимодействие предприятия с внешним окружением, он может быть реализован с помощью совокупности средств, форм, инструментов рыночных отношений и процедур принятия управленческих решений.

Главным моментом в механизме управления инвестициями в инновационное развитие предприятия должны выступать отношения между производителями новой продукции и ее потребителями, определяющие спрос, и, как следствие, финансовые результаты производства новых видов продукции (выручка от продаж новой продукции, ее себестоимость, цена, прибыль, рентабельность).

С учетом характеристик инноваций предприятие должно формировать свои управленческие решения по реализации инновационного развития, соблюдая определенный баланс имеющихся финансовых ресурсов.

Совокупность управленческих решений должна включать в себя три группы таких решений по обеспечению инновационного развития.

Управленческие решения первой группы должны быть направлены на создание инноваций и формирование мероприятий, закрепляющих наиболее удачные разработки, достигнутые успехи по созданию новаторской продукции. Эти решения являются упреждающими, носят оперативный характер.

Решения второй группы - тактического характера, должны быть направлены на обеспечение инновационной деятельности на краткосрочный период (до 1 года). Цель этих решений - создание фундаментальных основ для перехода на инновационное развитие предприятия. Эти решения

позволяют сохранить достигнутое и осуществить переход к более интенсивному процессу создания новшеств и инноваций.

Управленческие решения третьей группы - решения стратегического характера, должны быть связаны с созданием инноваций «под заказ», завоеванием рынка и продажей инноваций и новшеств внешним пользователям. В этом случае управленческие решения могут быть также направлены на создание дочерних венчурных компаний [2].

Несомненно, инвестирование в целях инновационного развития должно рассматриваться как один из основных вариантов поддержания конкурентоспособности и устойчивого развития предприятия.

Вместе с тем, в настоящее время ряд теоретических и практических вопросов управления инвестициями в инновационное развитие предприятий остаются нерешенными, не в полной мере учитываются специфические особенности, связанные с инновационным развитием предприятий, со степенью благоприятствования инвестиционного климата территорий. Более углубленного исследования требуют факторы и показатели, определяющие уровень обеспечения инвестициями инновационного развития предприятий в условиях ограниченных финансовых ресурсов, а также методы оценки уровня данного развития.

Использованные источники:

- 1.Федеральный закон «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» от 25 февраля 1999 г. № 39-ФЗ.
2. Безруков Б.А. Структурное построение инвестиционно-инновационного развития предприятий / Б.А. Безруков, А.Н. Борисов // Социально-экономические явления и процессы. – Тамбов: ИД ТГУ. - 2009. - №4.
- 3.Глухарев К.А. Источники финансирования инвестиционно-инновационной деятельности // Инновации. - 2008. - №6.

*Скворцова Е.В., к.э.н.
доцент*

*кафедра бизнес-администрирования
ГУО «Институт бизнеса и менеджмента технологий»
Белорусский государственный университет
Республика Беларусь, г. Минск*

РАЗВИТИЕ ВЪЕЗДНОГО ТУРИЗМА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ВОДНЫХ РЕСУРСОВ

Аннотация. Рассмотрены перспективы развития въездного туризма с использованием водных ресурсов.

Ключевые слова: туризм, водные ресурсы

Согласно Водному кодексу Республики Беларусь водные ресурсы – запасы поверхностных и подземных вод данной территории. К водному

фонду относятся: 1) поверхностные воды (водные объекты) – природный или искусственный водоем, водоток либо иной объект, постоянное или временное сосредоточение вод в которых имеет характерные формы, а также признаки водного режима; 2) подземные воды – воды, находящиеся ниже уровня земной поверхности в толщах горных пород земной коры во всех физических состояниях.

Вода участвует во многих видах человеческой деятельности и удовлетворяет различные нужды и потребности: санитарно-гигиенические, бытовые, хозяйственные, промышленные, лечебно-оздоровительные и др. Согласно Кодексу о недрах Республики Беларусь по своему составу, свойствам и целевому назначению подземные воды подразделяются на: 1) пресные воды; 2) лечебные минеральные воды; 3) минерализованные промышленные воды; 4) воды месторождений полезных ископаемых.

В связи с тем, что Республика Беларусь обладает значительными запасами подземных и поверхностных вод, целесообразно их использовать в качестве ресурса для привлечения иностранных туристов. В качестве объектов для развития въездного туризма в республике могут использоваться поверхностные воды (реки, ручьи, родники, озера, пруды, водохранилища, каналы и т.п.) и подземные воды (лечебные минеральные воды).

Согласно Закону Республики Беларусь «О туризме» от 25 ноября 1999 года с изменениями и дополнениями от 16.06.2010 г. въездной туризм – это «туристическое путешествие иностранных граждан и лиц без гражданства, за исключением постоянно проживающих в Республике Беларусь, в пределах территории Республики Беларусь». Основными целями государственного регулирования в сфере туризма являются: 1) обеспечение прав физических лиц на отдых, свободу передвижения и иных прав, реализуемых в сфере туризма; 2) формирование представления о Республике Беларусь как о стране, привлекательной для туристов, экскурсантов; 3) обеспечение доступности туризма; 4) рациональное использование туристических ресурсов; 5) создание необходимых условий для обмена товарами, работами и услугами в сфере туризма в соответствии с международными договорами Республики Беларусь с учетом интересов участников туристической деятельности и субъектов туристической индустрии Республики Беларусь; 6) развитие туристических зон; 7) развитие международных контактов.

Одним из приоритетных направлений государственного регулирования в сфере туризма является поддержка и развитие туристической индустрии, международного въездного и внутреннего туризма. Согласно Закону Республики Беларусь «О туризме» внешняя торговля туристическими услугами включает в себя экспорт и импорт туристических услуг. К экспорту туристических услуг относится внешняя торговля туристическими услугами посредством их оказания белорусскими исполнителями иностранным заказчикам услуг. К импорту туристических услуг относится

внешняя торговля туристическими услугами посредством их оказания иностранными исполнителями белорусским заказчикам услуг.

Для определения динамики и структуры экспорта и импорта услуг был проведен анализ данных Национального статистического комитета Республики Беларусь. В результате выявлено, что наибольший темп роста экспорта услуг за исследуемый период наблюдается для услуг в области страхования и пенсионного обеспечения (11,8 раза), строительных услуг (7,4 раза), использования интеллектуальной собственности (3,3 раза), телекоммуникационных, компьютерных и информационных, а также финансовых услуг (1,9 раза). В целом экспорт услуг за 2010-2013 гг. увеличился в 1,5 раза. Экспорт поездок в Республике Беларусь увеличился на 80%, что свидетельствует о высоких темпах развития туризма. Импорт наибольшими темпами вырос для строительных услуг (7,5 раза), услуг по обработке материальных ресурсов (6,8 раза) и услуг в области страхования и пенсионного обеспечения (5,8 раза). Импорт поездок в 2011 году снизился по сравнению с 2010 годом, что, вероятнее всего, связано с явлениями, обусловленными мировым финансово-экономическим кризисом. В целом за период импорт поездок увеличился практически в 2 раза.

Также выявлено, что наибольший удельный вес в структуре импорта услуг в Республику Беларусь имеют транспортные услуги (26,9 %), строительные услуги (23,5 %) и поездки (22,2 %). В структуре экспорта наибольший удельный вес имеют транспортные услуги (51,5 %), строительные услуги (12,5 %), поездки (10,7 %), телекоммуникационные, компьютерные и информационные услуги (10,2 %).

В 2013 году экспорт услуг превысил импорт, сальдо составило 2164,3 миллионов долларов США. По большинству видов услуг в 2013 году сальдо было положительным за исключением поездок, строительных услуг, финансовых услуг, платы за использование интеллектуальной собственности, услуг частным лицам и услуг в сфере культуры (перечислены в порядке убывания). Необходимо отметить, что наибольшее значение отрицательного сальдо зафиксировано по поездкам и составило -362,4 миллионов долларов США в 2013 году. Эти данные также подтверждает необходимость развития въездного туризма в Республике Беларусь и разработки мероприятий по привлечению большего потока иностранных туристов.

Рассмотрим динамику поездок в Республику Беларусь иностранных туристов с определением их целей (Таблица 1).

Таблица 1

Въезд в Республику Беларусь иностранных граждан по целям поездок в 2005-2013 гг., тысяч

Показатели	2005	2009	2010	2011	2012	2013		Темп роста
						тысяч поездок	%	
Всего поездок	4 737,8	4 871,8	5 673,8	5 877,2	6 127,5	6 240,4	100	1,32

в том числе по целям поездок: - личная	4 323,5	4 504,9	5 302,0	5 464,2	5 720,1	5 864,4	94	1,36
из них: страны СНГ	2 366,8	2 813,9	3 059,7	3 527,2	3 754,3	3 971,6	68	1,68
страны вне СНГ	1 956,7	1 691,0	2 242,3	1 937,0	1 965,8	1 892,8	32	0,97
- деловая и профессиональная	414,3	366,9	371,8	413,0	407,4	376,0	6	0,91
из них: страны СНГ	123,6	73,8	94,2	100,0	127,6	128,6	33	1,04
страны вне СНГ	290,7	293,1	277,6	312,9	279,8	247,4	67	0,85

В структуре поездок наибольший удельный вес имеют поездки, осуществляемые в личных целях (94 % в 2013 году), большую часть которых составляют туристы из стран СНГ (68%). Поездки с деловыми и профессиональными целями в 2013 году составили 6% от общего объема, причем большую их часть составляют туристы из стран вне СНГ (67%). Что касается динамики, то можно отметить рост общего объема поездок за период 2005-2013 гг. в Республику Беларусь в 1,32 раза. При этом число поездок в личных целях увеличилось на 36%, а с деловой и профессиональной целью снизилось на 9%.

Рассмотрим потенциальные возможности увеличения потока иностранных туристов в Республику Беларусь непосредственно за счет эффективного использования имеющихся резервов водных ресурсов. Можно предложить два основных направления использования водных ресурсов Республики Беларусь с целью развития сферы туризма.

1. Развитие инфраструктуры поверхностных водных объектов, повышение их привлекательности как туристических объектов. Это направление включает:

- производственный блок – создание новых и модернизация существующих объектов инфраструктуры, предназначенных для рекреационных целей и расположенных вблизи рек, озер, каналов и других поверхностных водных объектов, привлекательных для туристов; это могут быть гостиницы и аналогичные средства размещения, санаторно-курортные и оздоровительные организации, объекты торговли, агроэкотуризма и др.;

- аналитический блок – проведение маркетинговых исследований, направленных на выявление потребностей иностранных туристов, оценку степени удовлетворенности использованием водных объектов и их инфраструктуры с туристической целью и т.д.;

- коммуникативный блок – осуществление комплекса маркетинговых мероприятий, включающих создание и модернизацию туристических объектов с учетом запросов потребителей, осуществление коммуникаций,

направленных на повышение имиджа страны на международном рынке туризма и т.д.

В настоящее время некоторые мероприятия реализуются в рамках Государственной программы развития туризма в Республике Беларусь на 2011 - 2015 годы. Программа содержит подпрограмму «Развитие объектов туристической индустрии», которая наряду с другими направлениями предусматривает обустройство необходимой инфраструктурой водных ресурсов, национальных парков, зон отдыха, санаторно-курортных и оздоровительных организаций, автомобильных дорог, а также строительство новых объектов.

2. Повышение качества услуг санаторно-курортных и оздоровительных организаций с использованием лечебных минеральных вод. Главной целью этого направления является повышение конкурентоспособности услуг санаторно-курортных и оздоровительных организаций, как за счет роста их качества, так и за счет оптимизации ценовой политики. Анализ показывает, что количественные показатели деятельности санаторно-курортных и оздоровительных организаций в период 2005-2013 устойчиво возрастают (Таблица 2).

Таблица 2

Санаторно-курортные и оздоровительные организации в 2005-2013 гг.

Показатели	2005	2009	2010	2011	2012	2013	Темп роста
Число организаций, единиц	321	324	334	421	448	464	1,44
Номерной фонд, номеров на конец года	15 318	16 577	16 705	17 782	17 921	18 454	1,2
Численность размещенных лиц, тыс. человек, из них	624,7	666,1	710,6	813,3	844,4	833,4	1,33
- граждан Республики Беларусь	618,2	538,3	539,2	624,2	617,3	607,1	0,98
- граждан из иностранных государств	6,5	127,8	171,4	189,1	227,1	226,4	34,83

Число санаторно-курортных и оздоровительных организаций увеличилось за исследуемый период в 1,44 раза, номерной фонд этих организаций – в 1,2 раза. Численность лиц, размещенный в белорусских санаториях выросла в 1,2 раза, причем число иностранных граждан – на 220 тысяч человек. Эти данные свидетельствуют о положительных тенденциях в развитии въездного туризма за счет деятельности санаторно-курортных и оздоровительных организаций Республики Беларусь. Повышение качества услуг этих организаций в еще большей степени позволит привлечь иностранных туристов в республику.

На основе проведенного анализа можно сделать несколько основных выводов.

1. Развитие въездного туризма является перспективным для Республики Беларусь. Оно позволит получить множество социально-

экономических эффектов (создание новых рабочих мест, рост ВВП, поступлений в бюджет, приток в страну иностранной валюты и др.).

2. Имеющиеся резервы водных ресурсов, как поверхностных (реки, озера и др.), так и подземных (минеральные воды и рассолы), способствуют развитию туристического потенциала Республики Беларусь.

3. Использование водных ресурсов Республики Беларусь с целью развития сферы туризма может обеспечиваться выполнением мероприятий двумя группами субъектов: государственными органами и организациями – развитие инфраструктуры водных объектов для повышения их привлекательности как туристических объектов за счет бюджетных средств; хозяйствующими субъектами – повышение качества услуг санаторно-курортных и оздоровительных организаций с использованием минеральных вод и рассолов за счет собственных средств.

Использованные источники:

1. Водный кодекс Республики Беларусь (Общая часть) от 15 июля 1998 г. № 191-З. Принят Палатой представителей 18 июня 1998 года. Одобрен Советом Республики 29 июня 1998 года / С дополнениями и изменениями от 14 июля 2011 г. № 293-З.
2. Кодекс Республики Беларусь о недрах от 14 июля 2008 г. № 406-З / Принят Палатой представителей 10 июня 2008 года. Одобрен Советом Республики 20 июня 2008 года. / С дополнениями и изменениями от 26 октября 2012 г. № 432-З.
3. Национальный Интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Официальный сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь. – Режим доступа : <http://belstat.gov.by>. – Дата доступа : 12.03.2015.
4. Закон Республики Беларусь «О туризме» от 25 ноября 1999 года №326-З. Принят Палатой представителей 10 ноября 1999 года. Одобрен Советом Республики 18 ноября 1999 года / С изменениями и дополнениями от 22.12.2011 г. №139-З.

*Солодов А.К., к.э.н.
доцент ВАК*

кафедра «Финансовый менеджмент»

*Финансовый университет при Правительстве РФ
действительный государственный советник РФ 3 класса
Российская Федерация, г. Москва*

О БИХЕВИОРИСТИЧЕСКИХ ИСТОЧНИКАХ РАЗЛИЧИЯ ЗАПАДНОЙ И ВОСТОЧНОЙ ФИНАНСОВЫХ МОДЕЛЕЙ

Аннотация: Многие ученые считают, что современная экономическая вошла в кризис. По мнению автора, одной из причин этого негативного явления является недостаточный учёт культурно-исторических традиций титульных наций. В работе сравниваются западная (англосаксонская) модель

экономики с восточной моделью (Ислам и др.) с точки зрения их соответствия культурно-историческим традициям.

Ключевые слова: поведенческие финансы, теория реформ, модель общества потребления, модели равновесия, модели роста, шариат, инвесторы, стейкхолдеры, процент.

Экономические теории, сформулированные англоязычными авторами и, обосновывающий их математический инструментарий, являются наиболее распространенными в Мирове. Локомотивами внедрения принципов англоязычных экономик являются США, Великобритания и ряд других англоязычных государств.

Вместе с тем, все интенсивнее звучат голоса о кризисе современной экономической науки. Так, академик РАН Виктор Полтерович в книге «Элементы теории реформ» пишет: «Экономическая наука потерпела наиболее крупное за всю историю ее существования поражение. Никогда ещё предсказания «большинства» экономических экспертов не были столь далеки от реальности. Россия явилась наиболее горьким уроком» [1]. Можно даже предположить, что ни одна теория финансового менеджмента не нашла своего подтверждения на протяжении отрезка времени превышающего хотя бы жизнь одного поколения.

Что же характерно для англоязычной экономики, активно культивируемой в России (табл. 1).

В левой колонке таблицы выделены позиции характеризующие взгляды англоязычных экономистов и математиков на цели и подходы к сущности экономических теорий и моделей. По нашему мнению, здесь очевидно стремление к лидерству, максимизации материальных благ, вечному существованию, индивидуальной обособленности, которое реализуется на фоне конкурентной борьбы, рационального поведения и нелюбви к «неизбежному» риску. Исследуя инструментарием формальной логики такие целевые установки и обеспечивающие их реализацию модели нетрудно убедиться, что конечным итогом следования им может быть только разрушение и самоликвидация.

«Непобедим тот, кто не борется» - сказал мудрец Лао Дзы. Не случайно набирают силу теории связанные с поведенческими финансами, иррациональным поведением инвесторов, влиянием стейкхолдеров, которые снижают градус максимализма и индивидуализма, меняют суть экономико-математических моделей, вводя в них элементы нечеткой логики, временные и иные ограничения, прежде всего ресурсные, имеющиеся в реальной экономике.

Неотъемлемым элементом англосаксонской экономики является налоговая система, в которой базовым является налогообложение добавленной стоимости и прибыли. Обратим также внимание на интеграцию благотворительной деятельности англосаксов в систему налоговых

преференций.

Таблица 1. «Цели и допущения англосаксонских экономических теорий и экономико-математических моделей»

Цели или допущения	Теория или математическая модель
Индивидуальное экономическое поведение определяется стремлением к увеличению некоторых объективных показателей.	Теория рационального выбора. Основные допущения классической теории рационального выбора усматриваются уже в трудах Адама Смита [7] и Фукидида [8].
- технологическое множество фирм, - все товары доступны, - потребители не насыщаемы, - совершенная конкуренция,	Модели равновесия Леона Вальраса, Альфреда Маршала, Паутинообразная модель равновесия, Теорема Брауэра, Теорема Какутани, Неоклассическая модель роста.
- имеется «много» начальных состояний x_0, приводящих к аperiodическим траекториям, - имеется «много» траекторий выглядящих как случайные,	Хаотическая динамика Колмогорова-Арнольда-Мозера.
- борьба между производителями или поставщиками, предпринимателями, фирмами за наиболее выгодные условия производства и сбыта в целях достижения лучших результатов своей предпринимательской деятельности, [3],[5]	Закон конкуренции - основной закон рынка (Адам Смит).
- идеальный или совершенный рынок – свободная купля - продажа, - отсутствие налогообложения и транзакционных издержек, - рациональное поведение всех инвесторов,	Теория структуры капитала Модельяни Миллера, модель Дисконтированных денежных потоков, модель САРМ У. Шарпа, модель Блэка и Шоулза, Абитражная теория ценообразования активов С.Росса, теория портфеля Гарри Марковица.
- «средний» инвестор не любит рисковать,	Концепция компромисса между риском и доходностью Фрэнка Найта.
- все субъекты рынка действуют рационально, стремясь максимизировать ожидаемую выгоду,	Теория рационального выбора. «Общая теория занятости, процента и денег» Джона Кейнса, Концепция эффективных рынков (Efficient Markets Hypothesis, EMH).
- фирмы нацелены на максимизацию прибыли и полезности,	Классическое и неоклассическое представление о цели предпринимательства.
- цель деятельности максимизация капитализации (стоимости) фирмы или стоимости акций. Необходимо приоритетно удовлетворять интересы собственников,	Концепция приоритета экономических интересов собственников.

- компания раз возникнув, будет существовать вечно.	Концепция временной неограниченности функционированности хозяйствующего субъекта (Going concern concept).
- после своего создания хозяйствующий субъект представляет собой самостоятельный имущественно-правовой комплекс.	Концепция имущественной и правовой обособленности субъекта хозяйствования (The firm and its owners separation concept).

Альтернативную функциональную структуру экономик и финансов мы будем рассматривать в разрезе целей бизнеса, отношения к ссудному проценту и рискам, принципов налогообложения и традиций благотворительности, применительно к экономическим культурам Ислама, России и Китая.

Особое внимание уделено исламской экономике, финансовая устойчивость которой вызывает неподдельный интерес. Неслучайно, в России ведется целенаправленная работа по развитию исламского банкинга и финансового менеджмента. Регулярно проводятся международные конференции в рамках Международного Саммита экономического сотрудничества России и стран Организации исламского сотрудничества (ОИСС). В начале 2015 года состоялась уже седьмая конференция – KAZANSUMMIT 2015.

Тем, кто привык считать, что целью управления финансами является капитализация собственного капитала, максимизация прибыли или нечто связанное с понятием добавленная стоимость могут посчитать нелепой формулировку: «Шариат – это основа финансового менеджмента», которую высказал менеджер по квалификации CIMA IF и преподаватель **Chartered Institute of Management Accountants in Islamic Finance** Джон Вилсдон.

Исламские финансисты, в отличие от американских и европейских, полагают, что финансы должны способствовать справедливому распределению дохода и благосостоянию в обществе. Основой здесь является базовый финансовый принцип: человек получающий доход, должен принимать участие в трудовом процессе и (или) рисковать своим имуществом, а зарабатывать деньги на деньгах недопустимо [2].

Русский бизнес имел подобные традиции. В.И. Рябушинский писал: «В московской неписаной купеческой иерархии на вершине уважения стоял промышленник-фабрикант, потом шел купец-торговец, а внизу стоял человек, который давал деньги в рост, учитывал векселя, заставлял работать капитал. Его не очень уважали, как бы дешевы его деньги ни были и как бы приличен он сам ни был» [6].

В Уголовном Уложении Российской Империи (1903) ростовщичество считалось преступлением. Яркой характеристикой сути русского бизнеса является поучение владельца Трехгорной мануфактуры Т. В. Прохорова (1797-1854) «О богатении». Он писал: «Человеку нужно стремиться к тому, чтобы иметь лишь необходимое в жизни; раз это достигнуто, то оно может

быть и увеличено не с целью наживы — богатства для богатства, — а ради упрочения нажитого и ради ближнего». Вместе с тем отметим, что со времен Петра Великого ростовщичество было весьма популярно среди российского дворянства. В народе ходила поговорка "Родом дворянин, а делами жидовин". акая же «двойственность» присуща и современной России. К сожалению, многовековые традиции русского бизнеса были аннигилированы экономикой советской эпохи, на смену которой в конце 20 века пришла не имеющая в России ментальных корней англосаксонская экономическая наука.

Цели китайского бизнеса в исторической ретроспективе можно сформулировать как психологическое понятие «здесь и теперь». Пребывать «здесь и теперь» значит: смотреть на то, что находится здесь вокруг тебя прямо сейчас, слушать звуки, которые звучат прямо здесь и прямо сейчас, чувствовать то, что чувствуешь, прямо сейчас. «Здесь и теперь невозможно: если мы пребываем в своих мыслях, если мы вспоминаем прошлые события или представляем будущее, если мы думаем о местах, которые находятся далеко».

Сказанное в полной мере относиться к экономическим целям и задачам. Китайское экономическое будущее твердо стоит на трезвой оценке настоящего экономического окружения. Это привело к тому, что китайский бизнес имеет иные подходы к оценке рисков, чем исламский и особенно американский, который в большей степени сфокусирован на конкретном субъекте экономики. Не чужда этому и российская ментальность. «Цели задаются внешней средой, а люди их лишь формулируют» - Барнгольд С.Б., М.В. Мельник [1].

По нашему мнению из сказанного выше очевидно, что целью исламского или китайского или русского финансового менеджмента не может быть такая цель как «максимизация благосостояния собственников». Это различие усугубляется, как мы увидим далее, при рассмотрении традиций обеспечения экономической безопасности, налогообложения и благотворительности.

Иудеи. Отношение к проценту.

Ветхий Завет, который лежит в основе верования иудеев, негативно относится к проценту. Ссуда под процент в среде иудеев не приемлема. Но, жизненные обстоятельства, не дали возможности, рассеявшимся по миру иудеям, обеспечить себе существование иначе как путем предоставления денег по процент. Это стало их бизнесом, но применяется оно, как правило, только к гоим – народам, не исповедующим иудаизм. Талмуд, не запрещает им такой практики.

Обеспечение экономической безопасности исламской экономики базируется на:

запретах процентных сделок, сделок с условиями неопределенности и финансирования определенных секторов экономики (игорный бизнес,

производство алкогольной продукции и свинины);

обязательности разделения риска получения прибыли или убытков между банком и клиентом по совершаемым сделкам;

проведении финансовых сделок на основе реальных активов или операций с данными активами, при которых идентификация лежащих в основе сделки реальных активов является обязательной.

В реальной экономике, эта система практически сводит на «нет» риск банкротства, но не исключает его. Есть примеры банкротства банков, связанные со страхованием депозитов.

Базовые технологии предоставления исламского финансового продукта таковы:

партнёрство или «разделение прибыли или убытков»: мушарака и мудараба:

участие в сделках или наличие «долга по сделке»: мурабаха, иджара (лизинг), салам, истисна, истиджрар, кардул–хасан, вадия;

оплата комиссий (тарифов): вакала.

Есть и иные подходы исламских банков по предоставлению своих денег компаниям. Например, кредиты с плавающей процентной ставкой. Ставка привязана к определенному уровню доходности компании, а прибыль банка от кредита равна определенному проценту от прибыли компании. Как только сумма кредита погашена, сделка по разделению прибыли завершена.

Принципиальным отличием западного банковского кредитования от исламского является тот факт, что исламский банк частично (сделки партнерства) или полностью (остальные типы сделок) берет на себя ответственность за полученные убытки. При лизинговых операциях физические риски потери актива также несет банк. Это существенно влияет на подходы к оценке уровня экономических рисков, вероятности банкротства фирм.

В России и Китае принята западная система кредитования. Их банковская система зависима от институтов Мировой банковской системы управляемой США и, как показывает практика, недостаточно устойчива. Не случайно Россия и Китай ищут выхода в создании альтернативных банковских институтов.

Использованные источники:

1. Барнгольц, С.Б., Мельник, М.В., Методология экономического анализа деятельности хозяйствующего субъекта: учеб. пособие / Барнгольц, С.Б.; Мельник, М.В. – М.: Финансы и статистика, 2008. – 240 с.
2. Иванов, В. В., Модели национальных кредитно-финансовых институтов // Иванов В. В., Канаев А. В., Соколов Б. И., Топровер И. В.//. Теории кредита. СПб., 2007. с. 332.
3. Коваленко, А.И., О конкуренции теорий конкуренций // Современная конкуренция. 2010. № 6(24). С. 107-116.
4. Полтерович, В.М, Элементы теории реформ, - изд. Экономика, 2007. - 448

стр.

5. Рубин, Ю. Б., Дискуссионные вопросы современной теории конкуренции // Современная конкуренция. 2010. № 3(21). С. 38-67.
6. Рябушинский В.П., Старообрядчество и русское религиозное чувство// М. – Иерусалим/1994.- С.101.
7. Смит, А., Исследование о природе и причинах богатства народов. - М.: Эксмо, 2007. - (Серия: Антология экономической мысли) - 960 с.
8. Graham Allison, Phillip Zelikow: Essence of Decision. Explaining the Cuban Missile Crisis. 2. Auflage, 1999, S. 1-55, hier S. 27f.

*Солодов А.К., к.э.н.
доцент ВАК
доцент*

*кафедра «Финансовый менеджмент»
Финансовый университет при Правительстве РФ
действительный государственный советник РФ 3 класса
Российская Федерация, г. Москва*

АНГОЛОСАКСОНСКАЯ И ИСЛАМСКАЯ МОДЕЛЬ СИСТЕМ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ И БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТИ

Аннотация: Эффективность функционирования экономики во многом зависит от того как реализуется формирование доходов и распределение расходов государства. Настоящая статья посвящена анализу взглядов на данный процесс со стороны социальных групп имеющих различные ценностные критерии на развитие общества.

Ключевые слова: англосаксонская модель, благотворительность, исламская модель, краудфарфинг, налоговая система, нефтяные деньги.

Англосаксонская модель

Англосаксонская налоговая система, применяемая в России, ориентирована на налоги, собираемые с дохода. Наибольшую долю в структуре налогов имеют налоги подобные российским налогам на добавленную стоимость, прибыль и доходы физических лиц.

Налоговые денежные потоки, как правило, разделены по уровням бюджетной системы, которая распределяет и перераспределяет мобилизованные денежные ресурсы, направляет их согласно функциональному и экономическому назначению субъектам бюджетных отношений. Во всех случаях бюджетные денежные потоки проходят через единый финансовый механизм, в котором всё взаимосвязано.

На первый взгляд – это хорошее решение, но:

- централизация финансовых ресурсов в руках государства, в той или иной степени, в зависимости от этнокультурных особенностей населения стран, является одним из факторов обуславливающим коррупцию;

- нельзя умолчать тот факт, что англо-саксонская модель налоговой системы имеет системные, а значит неустранимые недостатки.

Они вытекают из содержания принципов рациональности налоговой системы, которые сформулировали А. Смит, А. Вагнер, А. Леффлер и Х. Халлер. Известно, что на основе этих принципов сложились две основные концепции налогообложения [2],[4].

Концепция 1. Субъекты налогов должны уплачивать налоги пропорционально тем выгодам, которые они получают от государства. т.е. те, кто получил большую выгоду, платят налоги, необходимые для финансирования создания этой выгоды.

Основные проблемы Концепции 1. Невозможно точно определить, какую личную выгоду и в каком размере получает каждый плательщик от расходов государства на национальную оборону, бесплатную медицину, просвещение и т.п. Следуя данной логике, необходимо облагать налогом малоимущих, безработных для финансирования выплаты им же пособий. Это само по себе лишено смысла.

Концепция 2. Юридические и физические лица должны уплачивать налоги в прямой зависимости от размера полученного дохода. У Концепции 2 больше сторонников, чем у Концепции 1, т.к. она считается более справедливой.

Основные проблемы Концепции 2. При внедрении на практике возникают заметные проблемы, т.к. нет строго научного подхода к измерению возможности того или иного лица платить налоги.

Добиться так называемого «рационального» состояния в англосаксонской модели налогообложения нельзя.

На практике многие страны стремятся разнообразить пути пополнения казны, т.к. диверсификация источников позволяет снижать ставки налогов. По нашему мнению, экономических задач такая практика не решает, т.к. общая налоговая нагрузка на экономику в этом случае не изменяется. Решаются лишь политические и административные задачи, задачи управления конкретными секторами экономики, бизнесом со стороны конкретных чиновников. Налоговые ставки, прежде всего, формируются из потребностей государства – бизнесу и населению в основном отводиться роль статистов. Нередко проявляется «налоговая алчность» тормозящая экономическое развитие.

Существенные сложности в современную англосаксонскую систему налогообложения приносят нефинансовые (электронные) деньги и краудфандинг.

Исламская модель

Особенность налогообложения в исламских государствах определена религиозными и культурными традициями.

«С принципиальной точки зрения, в Исламе, и в Халифате, при налогообложении уделяется особое внимание налогам на имущество, а не на

доходы. Исламская система налогообложения облагает налогом не прибыль, а капитал. Это означает, что средний человек получит более чистый доход, и он будет обязан платить налог на то имущество, которое останется в конце года. Это будет оказывать существенное влияние на экономику»[3].

В исламской экономике существенно то, как государство формирует фонды денежных средств, чтобы удовлетворить основные потребности всего населения. Действует принцип, что любой объект общего пользования, который считается необходимым для общества, является общественной собственностью. Необходимым он считается в том случае, если при его отсутствии люди вынуждены будут повсюду его искать, т.е. это ресурсы, которые трудно найти и трудно использовать, так как их нужно перерабатывать. Это означает, что объекты общего пользования будут находиться в государственной собственности и, доход от них будет идти на благо всех граждан [1]. Это правило выведено на основе хадиса Пророка ﷺ: "Мусульмане являются совладельцами в трех вещах: в воде, огне и пастбищах" [5].

Благотворительность как экономический фактор

В англосаксонской экономике благотворительность тесно связана с налогообложением. В США, Великобритании и многих других странах Европы хорошо развито налоговое стимулирование благотворительности. Благотворители получают налоговые льготы, уменьшают свою налогооблагаемую базу и используют другие преференции [3].

В России, несмотря на ограниченный пока список налоговых льгот и стимулов, такого рода благотворительность также набирает обороты. Меценатство становится постепенно все более распространенным. Однако широкая публика об этом, во-первых, мало информирована, а, во-вторых, большинство актов благотворительности воспринимает с подозрением, видя в них лишь ловкий PR-ход для достижения неких корыстных целей. Это не случайно. "Для многих наших предпринимателей, сделавших состояния в 90-е годы, Россия - не родная страна, а всего лишь территория свободной охоты", - признал Михаил Ходорковский.

Иные стимулы к благотворительности существовали в Царской России. Их истоки шли к религиозным убеждениям меценатов, основу которых составляли промышленники и купцы старообрядцы. Можно привести характеристику В.В. Стасова этой части купечества в статье посвященной П.М. Третьякову и его галереи. Он свидетельствует: «В течении первой половины 19 столетия выросла иная порода людей купеческой семьи, у которых невзирая на богатство, всегда мало было охоты до пиров, до всякого нелепого прожигания жизни, но у которых была вместо того великая потребность в жизни интеллектуальной, было влечение ко всему научному и художественному.

Купцы чувствовали себя ответственными за свою страну и свой город. Это заставляло их вкладывать свои деньги в отстающие и развивающиеся

отрасли промышленности, науку и искусство. Интересно, что среди крупных промышленников и торговцев иностранного происхождения меценатов практически не было. Для русского никакая цель не может затмить моральные ценности.

Отличительной чертой русского мецената была его приверженность к личному и непосредственному участию в благотворительной деятельности.

В исламском мире с благотворительностью ассоциируется понятие «вакф». **Слово используется в значении владения определённой собственностью и сохранения её для определённой пользы или благотворительности и запрещения любого использования или реализации её за рамками этой конкретной цели.** В истории Ислама первым религиозным вакфом является мечеть Куба в Медине.

Как вид благотворительности вакф имеет две особенности:

1. Бессрочность - означает, что собственность, отданная как вакф, остаётся вакфом навсегда.

2. Постоянство в соглашении основателя вакфа – означает, что вакф и доходы от вакфа должны использоваться исключительно для целей, предусмотренных его основателем.

Также вакф требует определённых условий:

1. *Имущество должно быть недвижимостью или вещью, которая представляет собой какую-нибудь ценность.*

2. *Собственность должна быть предоставлена на постоянной основе.*

3. *Основатель вакфа должен с юридической точки зрения быть правоспособным выполнять подобные операции.*

4. *Целью вакфа должна только быть благотворительность и с точки зрения Шариата и с точки зрения учредителя.*

5. *И, наконец, бенефициары должны быть живыми и законнорожденными.*

В отличие от англосаксонской практики стимулирования благотворительности через налоговые преференции, исламская практика благотворительности запрещает вакф в пользу богатых, т.е. получение ими налоговых или иных преференций при осуществлении акта благотворительности. Вакф носит индивидуальный или семейный характер. То есть имеет место персонификация благотворителя.

Касательно систем налогообложения, на наш взгляд, целесообразно обратить внимание следующий сюжет Евангелия от Матфея, касающийся сферы применения налогообложения: «Прешедшым же им в Капернаум, приступиша приемлющие дидрахма к Петрови, и реша: учитель ваш не даст ли дидрахма. Глагола, ей. И егда вниде в дом, предвари его Иисус, глаголя: ...что ти мнится Симоне - цари земстии от киих приемлют дани, или кинсон; от своих ли сынов, или от чужих? Глаголя ему Петр; от чужих. Рече ему Иисус: убо свободни суть сынове».

Использованные источники:

1. Беккин, Р.И., Исламские налоги в системе налогообложения мусульманских стран// Налоговая политика и практика//№ 6/2007, С. 65-69.
2. Дадашев, А.З., Мешкова Д.А., Топчи, Ю.А., Налоги и налогообложение в Российской Федерации: учебное пособие/ Юнити-Дана/ 2013 г. С.175.
3. Ледакова, Ю., Казарян, А., Непомнящий, А., Благотворительность: налоговые и правовые аспекты, Журнал "Право и безопасность", Номер - 4 (37), Декабрь 2010.
4. Налоги и налогообложение/ Поляк Г.Б. - Отв. ред./ 2-е изд., пер. и доп. /Учебник и практикум для СПО/ М.; Издательство Юрайт, 2015 С.474.
5. Рябушинский, В.П., Старообрядчество и русское религиозное чувство// М. – Иерусалим/1994.-С.101.

*Солодов А.К., к.э.н.
доцент ВАК*

*кафедра «Финансовый менеджмент»
Финансовый университет при Правительстве РФ
действительный государственный советник РФ 3 класса
Российская Федерация, г. Москва*

О КУЛЬТУРНО-ИСТОРИЧЕСКИХ ИСТОКАХ НАЦИОНАЛЬНОГО ПРЕДСТАВЛЕНИЯ О НАЗНАЧЕНИИ ВЛАСТИ И ИХ СВЯЗИ С ВОРОВСТВОМ И КОРРУПЦИЕЙ КАК СОЦИАЛЬНЫМИ ТРАДИЦИЯМИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация: Воровство и коррупция – основные упрёки к российской экономике. Возможно ли, их победить? В статье сделана попытка ответить на этот вопрос.

Ключевые слова: власть, воровство, государственный строй, коррупция, традиции.

Вопрос о власти, главный вопрос любой экономической системы, ее структуры и функций.

Пионером изучения власти был Аристотель. Он различал правильный и неправильный строй государства [3].

Цель правильного строя - достижение общего блага, независимо от того, правит ли один, немногие или многие.

Неправильный строй служит достижению частных целей правителей.

Наилучший строй Аристотель называл «политией». В «политии» правит большинство в интересах общей пользы. Это «средняя» форма государства, и «средний» элемент здесь доминирует во всём: в нравах - умеренность, в имуществе - средний достаток, во властвовании - средний слой. «Государство, состоящее из средних людей, будет иметь и наилучший государственный строй». В богословии такой строй называют «царским» или срединным путем. Живший в 4 веке, святой архиепископ Кесарии

Каподокийской Василий Великий проповедовал: «Правый сердцем тот, чья мысль не уклоняется ни в излишество, ни в недостаток, но направляется только к середине добродетели» [1]. Тяготеет к такому пониманию и философия дзен-буддизма, считая «срединный путь» мудростью и добродетелью.

Светское понимание «царского пути» - это наиболее быстрый, лёгкий и разумный способ добиться чего-либо. Термин был введен Геродотом в его «Истории» где он восхищается скоростью, с которой перемещались гонцы Дария.

Внутренний мир большинства россиян настроен на жизненный путь охарактеризованный Василием Великим. Причина обусловлена православным религиозным предпочтением и опытом, которые отличаются от предпочтений и опыта других христиан, например, католиков и протестантов.

Отличие в том, что Православная (ортодоксальная) церковь, в своем понимании христианских истин остается неизменной со времен Иисуса Христа. Она считает их законченным и не подверженным изменениям учением. Русская православная церковь наиболее ортодоксальна, что отразилось на ментальности русского народа.

Православным противны всякие революции. Священник Иоанн Мейендорф подчёркивал, что «хотя православные за социальную справедливость, но не считают своими надёжными союзниками на пути установления социальной справедливости сторонников различных движений, превращающих революцию в новую религию — подлинный опиум для народа»[2]..

В католицизме христианские истины признаются постоянно развивающимся элементом веры. Поэтому начиная с 1054 года (Великий раскол) не православные церкви всё больше отклонялись от основ веры. Материальное замещало духовное. Срединный путь, путь разумной достаточности, обретал вид современной экстремальной трассы.

Ортодоксальность веры сформировала у большинства русских образ высшего правителя государства. Это образа Бога, который закрепила практика помазания русских царей на царство и, значительные личные возможности в управлении государством, которые давала царям монархия. Народ считал, что правитель, как и Бог всемогущ, имеет право судить и наказывать, но главное любит своих подданных. Тысячелетия христиане читали и слышали написанное апостолом Иоаном Богословом, что «Бог есть сама Любовь». Поэтому примат Любви и Милосердия над всем иным сохранился в душе православного христианина и сейчас. Ныне покойный Патриарх Московский и всея Руси Алексей Второй говорил: "Выше Закона может быть только Любовь. Выше Права - лишь Милость, и выше Справедливости - лишь Прощение". Православный русский покорно склонял голову перед карой государя, справедливой или не справедливой («Нет

власти не от Бога»), но всегда ждал от него милосердия и защиты.

Реальные образы правителей, оказавших влияние на историческую память нации, противоречивы. К ним относятся: Александр Невский, Петр 1, Екатерина Великая, Сталин И.В., Брежнев Л.И. и, сейчас претендует Путин В.В.

Одних больше почитали тех, кого А. Кончаловский назвал «Московией» - это Александр Невский, Иосиф Сталин, Владимир Путин. Тяготеет к ним и Леонид Брежнев.

Граждане, ориентирующиеся на европейские ценности («Европейцы»), кумирами считали Петра 1 и Екатерину Великую. При этом «простой» народ считал Петра 1 антихристом, а Екатерину Великую называл матушкой в ответ на взаимность: «Русский народ есть особенный народ в свете, который отличается догадкой, умом, силою».

Близкое христианству отношение к власти предписано мусульманам. «В аяте 59, 4-й суры Корана записано: «О вы, которые уверовали! Повинуйтесь Аллаху и повинуйтесь Посланнику и обладателям власти среди вас...». Но, ни Библия, ни Коран не предписывают подчиняться власти в вопросах, которые заставляют отречься от Бога.

Отношение современных россиян к формам правления охарактеризуем, используя, данные опросов ВЦИОМ и Левада центра 2012 года.

В пользу монархии склоняется каждый десятый россиянин (11%). В Москве и Петербурге сторонников самодержавия оказалось почти вдвое больше (19%).

Более подходящей для российского государства считают республиканскую форму правления (82%). Несколько больше таких респондентов в средних городах и населенных пунктах меньшего масштаба (84-86%).

Две трети россиян считают самодержавие пройденным историческим этапом (67%).

Путин В.В., по данным опроса ВЦИОМ, десятый год подряд становится лидером рейтинга российской элиты. Число проголосовавших за него россиян достигло рекордного значения 81%, тогда как в 2011 году было 66%.

63% опрошенных граждан уверены, что Россия должна развиваться по демократическому пути.

38% из них считают, что стране нужна совершенно особая демократия, соответствующая национальным традициям и специфике.

За последние четыре года не стало меньше тех, кто уверен, что для России на современном этапе важнее порядок в стране (53%), нежели соблюдение прав человека (42%).

82% россиян считают также, что государство должно больше заботиться о своих гражданах, поскольку большинство из них не могут в

настоящее время прожить без его опеки.

Из опросов можно сделать вывод, что как форма правления предпочтительнее демократия, но независимо от формы правления страну должен возглавлять сильный лидер, который будет заботиться о гражданах России.

Также опросы показывают наличие парадокса. По данным Левада центра от 68% до 77% россиян считают себя православными, в тоже время количество сторонников монархии не превышает 19%? Православные отступили от своей веры? Нет, так как по православию христианским миром управляет Бог, даже тогда когда народ отвергает его правление и желает себе царя, что, например, следует из библейского сюжета о помазании на царство Савла (1 Цар. 8: 7) .

По мнению знающих евангельское учение христиан в исторической ретроспективе можно увидеть следующую закономерность: если народ живет праведно, любит Бога и ближнего, слушая веления своей совести, то Господь будет Сам управлять таким народом. Не важно, каким образом, через пророка Моисея, судей, царя или народное представительство. Если же народ нечестив, не любит Бога и ближнего, то, даже если у него будет царь, это его не спасет. Бог отвернется от него. Нужно ли помазывать высшего управляющего на правление? Вопрос риторический. Помазание на царство не является церковным таинством. Но совершенно очевидно, что помазание повышает доверие народа к своему правителю и ответственность этого правителя перед Богом за вверенный его попечению народ.

Особенности восприятия власти русскими также вызваны тем, что практически весь период существования Руси в ней правила монархия и ясно выделялись права собственности членов общества. В православной Церкви, монашествующие члены церкви не имеют собственности, также как это было в первых новозаветных общинах, а позднее в израильских кибуцах (коммунах-кооперативах), бывших прообразом советской системы хозяйствования. В 1917 году большевикам удалось реализовать в России идею первенства общей собственности над частной её формой, создав СССР. Но и в этом случае не удалось преодолеть интегрированных в сознание народа вековых представлений о необходимом и дозволенном. Наиболее ярко это проявляется в таких негативных социальных явлениях, как воровство и коррупция. Эти пороки бичевали все светские общества и во все времена.

Воровство соблазнительно, т.к. дает быстрое и легкое обогащение. Но это несправедливый способ. «Не кради!» – записано в библейских заповедях (Исх. 20:15), наказание за нарушение которых известно нам как принцип «Око за око...». Воровство навлекает проклятия на вора (Втор. 27, 17), его семью и даже осуждение на страны (Ис. 3, 14) .

Ислам также категорически отвергает любое посягательство на имущество, честь и достоинство другого человека. О строгости запрета

воровства говорит тот факт, что в Коране сказано (смысл): «Отрубите руку вору и воровке за содеянное ими как примерное наказание от Аллаха. Поистине, Аллах Превелик и Премудр» (сура «Аль-Маида», аят 37).

Новый Завет, основа православной веры», о недопустимости воровства повторяет неоднократно (Матф.19:18; Мар.10:19; Лук.18:20; Рим.13:9; Еф.4:28). Однако, призывая нас исполнять ветхозаветные заповеди, Новый завет требует на все смотреть через призму Любви. «Да любите друг друга» - говорит Евангелие (Мф.,22,39, Марк. 12,31).

К понятию «воровство» не следует относиться прямолинейно и однозначно осуждающе. В одной из притч Евангелия сподвижники Иисуса Христа шли через поле и ели колосья. Видевшие это осудили их. На что получили ответ Иисуса: разве вы не читали, что сделал Давид, когда взалкал сам и бывшие с ним? как он вошел в дом Божий и ел хлеба предложения, которых не должно было есть ни ему, ни бывшим с ним, а только одним священникам?

Касаясь многих обвинений русского народа в повальном воровстве, невольно вспоминается глава 18 Евангелия от Матфея. Вот что там написано: Иисус, призвав дитя, поставил его посреди них и сказал: истинно говорю вам, если не обратитесь и не будете как дети, не войдете в Царство Небесное... кто примет одно такое дитя во имя Мое, тот Меня принимает; а кто соблазнит одного из малых сих, верующих в Меня, тому лучше было бы, если бы повесили ему мельничный жернов на шею и потопили его во глубине морской... Горе миру от соблазнов, ибо надобно прийти соблазнам; но горе тому человеку, через которого соблазн приходит».

Может ли человек уклониться от соблазна воровства, если его упрямо убеждают в том, что быть лидером, быть богатым хорошо, что к этому надо стремиться максимально, а быть просто обеспеченным и жить спокойно не очень хорошо...и даже плохо?

На отличающийся, от распространенного мнения, настрой дают и другие евангельские притчи, например, следующая:

«Один человек был богат и имел управителя, на которого донесено было ему, что расточает имение его; и, призвав его, сказал ему: что это я слышу о тебе? дай отчет в управлении твоём, ибо ты не можешь более управлять. Тогда, управитель сказал сам в себе: что мне делать? господин мой отнимает у меня управление домом; копать не могу, просить стыжусь; знаю, что сделать, чтобы приняли меня в дома свои, когда отставлен буду от управления домом. И, призвав должников господина своего, каждого порознь, сказал первому: сколько ты должен господину моему? Он сказал: сто мер масла. И сказал ему: возьми твою расписку и садись скорее, напиши: пятьдесят. Потом, другому сказал: а ты сколько должен? Он отвечал: сто мер пшеницы. И сказал ему: возьми твою расписку и напиши: восемьдесят. И похвалил господин управителя неверного, что догадливо поступил; ибо сыны века сего догадливей сынов света в своём роде. И Я говорю вам:

приобретайте себе друзей богатством неправедным, чтобы они, когда обнищаете, приняли вас в вечные обители.

Верный в малом и во многом верен, а неверный в малом неверен и во многом. Итак, если вы в неправедном богатстве не были верны, кто доверит вам истинное?

И если в чужом не были верны, кто даст вам ваше?»

Можно ли осуждать, если наши современники кладут неправедно нажитые деньги в церковные ящики или перечисляют больным и иным страждущим, в надежде спасти свои души?

Опыт работы РПЦ в пенитенциарной системе, показывает, что редкий вор не кается в содеянном преступлении, но все равно ворует.

Одной причин, является отношение к богатству. Оно всегда было отрицательным. Возможно, потому, что в русском климате большого богатства честным трудом заработать было трудно. Как говорили на Руси: “Трудом праведным не наживешь палат каменных”. Стремление заработать не считается в России положительным свойством характера, а если человек все же заработал денег, то окружающие, часто считают, что с ними должны поделиться.

Считают правильно, так как и Евангелие и Коран призывают богатых тратить часть своего богатства на неимущих членов общества. И не считают стремление к обогащению достойной целью жизни.

Вывод прост: для того чтобы воровства было меньше, нужно уменьшить соблазны – изменить направление вектора личностного развития человека. Не надо говорить – не воруй! Надо делать так, чтобы и мысли не возникало. Инструменты – религия, творчество, спорт, хобби и другое.

Рассмотрим другой негативный фактор современной российской жизни - коррупцию.

Наша страна является одной из самых коррупционных. Об этом свидетельствуют рейтинги международного движения по предотвращению коррупции Transparency International.

В этом нет ничего удивительного, ведь еще историк Н.М. Карамзин на вопрос о том, что происходит в Российской империи, ответил кратко: «Воруют...». Более того, к мздоимству на Руси всегда относились с пониманием.

Дело в том, что в Российской империи вплоть до XVIII века государственные чиновники жили исключительно благодаря подношениям со стороны податного населения. Фиксированное жалованье чиновникам было введено лишь в 1715 году и существовало с перерывами.

Фиксированную оплату труда чиновников вводили Петр 1, Екатерина Великая, Николай 1. Все они, как и их последователи потерпели поражение. Вот несколько примеров.

Петр I строго указал: «Понеже многие лихоимства умножились и дабы впредь плутам невозможно было отговорки сыскать, запрещается всем

чинам, которые у дел приставлены, никаких посулов казенных с народа не брать, кроме жалованья». Одновременно Петр ввел для взяточников жестокие наказания - их нещадно били батогами, клеймили, четвертовали, ссылали на вечное поселение в Сибирь. Однако, мздоимцы не переводились. Вскоре после смерти Петра I жалованье чиновникам отменили, поскольку пришли к выводу, что это лишь разорение для казны. Замечено было также, что чиновники брали взятки независимо от того, получали они жалованье или нет.

Государственные оклады судьям и канцелярским служащим были вновь установлены лишь в годы правления Екатерины II. Эти оклады были вполне достаточны для безбедного существования. Но, как и следовало ожидать, взяточничество по-прежнему процветало.

Когда по указу императора Николая I было проведено негласное расследование того, кто из губернаторов не погряз во взяточничестве, то таковых обнаружилось всего двое — киевский губернатор Фундуклей и ровенский губернатор Радищев (сын автора «Путешествия из Петербурга в Москву»). Узнав об этом, российский самодержец хмыкнул: «Что не берет взятку Фундуклей, это понятно, потому что он очень богат, но если их не берет Радищев, значит, он чересчур честен».

По сути, упомянутые монархи, боролись с многовековой традицией оплаты труда чиновников, обусловленной культурно-историческими факторами, ментальностью и организацией структур мозга. Это значит, что победа над коррупцией теоретически возможна в случае изменения технологии получения доходов чиновниками.

«Неразумение» русскими чиновниками коррупции, несправедливого отношению к неимущим, предпочтения проектов, за которые чиновник получает взятки перед прочими, как единого целого, имеет свои религиозные корни.

Для пояснения приведем две притчи из Нового завета.

Первая притча «О талантах» (Мф. 25,14-30).

«Некий Правитель, отправляясь в чужую страну, призвал рабов своих и поручил им имение свое: и одному дал он пять талантов, другому два, иному один, каждому по его силе; и тотчас отправился. Получивший пять талантов пошел, употребил их в дело и приобрел другие пять талантов; точно так же и получивший два таланта приобрел другие два; получивший же один талант пошел и закопал *его* в землю и скрыл серебро господина своего. По долгом времени, приходит господин рабов тех и требует у них отчета. И, подойдя, получивший пять талантов принес другие пять талантов и говорит: «господин! пять талантов ты дал мне; вот, другие пять талантов я приобрел на них». Господин его сказал ему: «хорошо, добрый и верный раб! в малом ты был верен, над многим тебя поставлю; войди в радость господина твоего». Подошел также и получивший два таланта и сказал: «господин! два таланта ты дал мне; вот, другие два таланта

я приобрел на них». Господин его сказал ему: «хорошо, добрый и верный раб! в малом ты был верен, над многим тебя поставлю; войди в радость господина твоего». Подошел и получивший один талант и сказал: «господин! я знал тебя, что ты человек жестокий, жнешь, где не сеял, и собираешь, где не рассыпал, и, убоявшись, пошел и скрыл талант твой в земле; вот тебе твое». Господин же его сказал ему в ответ: «лукавый раб и ленивый! ты знал, что я жну, где не сеял, и собираю, где не рассыпал; посему надлежало тебе отдать серебро мое торгующим, и я, придя, получил бы мое с прибылью; итак, возьмите у него талант и дайте имеющему десять талантов, ибо всякому имеющему дастся и приумножится, а у не имеющего отнимется и то, что имеет; а негодного раба выбросьте во тьму внешнюю: там будет плач и скрежет зубов». Обратим внимание на завершение притчи. Если так поступает Бог, то не должен ли следовать ему человек?

Вторая притча «О несправедливой оплате» (Мф. 20:1-16).

«Царство Небесное подобно хозяину дома, который вышел рано поутру нанять работников в виноградник свой и, договорившись с работниками по динарию на день, послал их в виноградник свой; выйдя около третьего часа, он увидел других, стоящих на торжище праздно, и им сказал: идите и вы в виноградник мой, и что следовать будет, дам вам. Они пошли. Опять выйдя около шестого и девятого часа, сделал то же. Наконец, выйдя около одиннадцатого часа, он нашел других, стоящих праздно, и говорит им: что вы стоите здесь целый день праздно? Они говорят ему: никто нас не нанял. Он говорит им: идите и вы в виноградник мой, и что следовать будет, получите. Когда же наступил вечер, говорит господин виноградника управителю своему: позови работников и отдай им плату, начав с последних до первых. И пришедшие около одиннадцатого часа получили по динарию. Пришедшие же первыми думали, что они получают больше, но получили и они по динарию; и, получив, стали роптать на хозяина дома и говорили: эти последние работали один час, и ты сравнял их с нами, перенесшими тягость дня и зной. Он же в ответ сказал одному из них: друг! я не обижаю тебя; не за динарий ли ты договорился со мною? возьми свое и пойдешь; я же хочу дать этому последнему то же, что и тебе; разве я не властен в своем делать, что хочу? или глаз твой завистлив оттого, что я добр? Так будут последние первыми, и первые последними, ибо много званых, а мало избранных». В этой притче хозяин поступил не справедливо, а по милосердию, пожалев тех, кто долго не мог найти работу, боясь увидеть дома голодных детей.

В Европе и США были другие традиции. У них иная система ценностей. То, что в их понимании однозначно является воровством и коррупцией, т.е. злом, далеко не всегда является таковым в мировоззрении жителей России. Например, рассуждая о том, кто должен реализовать проект, наш чиновник вполне может рассуждать о том, что лучше это сделает тот, кто предложит большую взятку, так как он богаче, а значит,

имеет большой потенциал. Вспомним притчу «О талантах» - «всякому имеющему дастся и приумножится».

И в завершении любопытное замечание Александра Герцена: “Если бы в России строго выполнялись все законы, и никто не брал взятки, жизнь в ней была бы совершенно невозможна”.

Использованные источники:

1. Иеромонах Серафим (Роуз), Царский путь. Истинное православие в век апостасии, «Православное слово» ном. 70, Калифорния 1976 г.: <http://www.russianorthodoxchurch.ws/STATII/royalpath.frseraphim.html>.
2. Катков, М.Н., Единственный царский путь, «Московские ведомости» № 114 за 1881 год, 25 апреля, http://dugward.ru/library/katkov/katkov_edinstvenniy.html.
3. Лебедев, А. В. , «Аристотель» // Новая философская энциклопедия: в 4 т. / Ин-т философии РАН; Нац. обществ.-науч. фонд; Предс. научно-ред. совета В. С. Стёпин. — 2-е изд., испр. и допол. — М.: Мысль, 2010.

**Солодов А.К., к.э.н.
доцент ВАК**

кафедра «Финансовый менеджмент»

Финансовый университет при Правительстве РФ

действительный государственный советник РФ 3 класса

Российская Федерация, г. Москва

О ЭТНОСОЦИАЛЬНЫХ РАЗЛИЧИЯХ ЦЕЛЕВЫХ ФИНАНСОВЫХ КРИТЕРИЕВ И АКТУАЛЬНЫХ ПОДХОДАХ К ИХ ОЦЕНКЕ

Конфуция спросили, с чего он начнёт наводить порядок в государстве? Он сказал: «С исправления имён». Вы говорите неясно. Зачем исправлять? Конфуций ответил: Если названия неправильны, то и слова неверны. Если слова неверны, то и дела не делаются» (Лунь Юй, 13, 3).

Аннотация: В статье анализируются основные финансовые понятия и показатели. Особенностью анализа является включение в перечень известных понятий, терминов, содержание которых базируются не только на материальной, но и на духовной компоненте. Результатом явилось предложение существенно меняющее ценностные характеристики, а также формы бухгалтерской отчетности.

Ключевые слова: акционерный капитал, амортизация, благосостояние, блага материальные, блага духовные, богатство, доход, стоимость, собственность, сбалансированные показатели, прибыль.

Не будем оригинальными, если скажем, что для оценки эффективности какой-либо работы нужно знать для чего она делалась. Поэтому, если следовать Конфуцию, анализ опыта принятия решений следует начинать с

целей и основных критериев, с помощью которых можно оценить результативность достижения этих целей. В этой связи предлагается следующая тематическая последовательность рассмотрения исследуемого вопроса: о целях; о стоимости капитала; о измерителях и измерениях; о принятии решений и рисках, включая проблемы связанные с практическим применением нормального и логнормального распределения, натуралистическим подходом в принятии решений и свойствами фрактальных систем. Итак, По-порядку.

О целях

Сейчас распространено мнение, что в качестве основного критерия эффективности деятельности предприятия и целесообразности принятия решений следует рассматривать рост благосостояния его собственников — акционеров. «Теория получила название «Wealth Maximisation Theory» или теории максимизации стоимости. Её предложил **Герберт Саймон (Herbert Simon)** в рамках разработанной им теории принятия решений в коммерческих организациях, известной как "теория ограниченной рациональности. Теория предполагает, что рост доходов акционеров должен достигаться не только посредством получения текущих доходов в виде дивидендов, но и посредством максимизации акционерного капитала, отражающегося в росте рыночной стоимости акций. Такой подход основан на идее достижения экономического и социального процветания в стране через частную собственность, по мере роста которой растет и благосостояние общества в целом.

Российская практика показала, что основная идея теории — это удачный ход, с помощью которого менеджеры компании и мажоритарные акционеры могут привлекать финансовые ресурсы миноритарных инвесторов и использовать их в своих целях.

Также не правильно ставить знак равенства между богатством акционеров и акционерной стоимостью компании. Максимизация стоимости не обязательно приводит к максимизации богатства для акционеров. Стоимость можно максимизировать в ущерб богатству.

Так для увеличения стоимости компания может просто воздерживаться от выплаты денежных потоков, с тем, чтобы поддерживать ожидания высоких будущих выплат. Также, поскольку стоимость обычно измеряется курсом акций компании, ее поднимают посредством манипулирования фундаментальными показателями и ожиданиями инвесторов.

Существует ещё много теорий предлагающих критерии, с помощью которых можно измерить эффективность деятельности компаний, в том числе, не финансовые критерии. Например, как это предложено в системе сбалансированных показателей. Но все они, в итоге, ориентированы на максимизацию того, что принято называть стоимостью в материалистическом понимании этого понятия в системе ценностей человека западной цивилизации.

Культура и ментальность населения России иная. Поэтому иной должна быть и цель менеджмента, и подходы к оценке эффективности бизнеса.

Так, рассматривая понятие «богатство» с позиций православной этики и ислама, можно видеть определенное сходство их позиций. И Православие, и Ислам считают, что человек должен честно выполнять свою работу. Более того максимально стараться для других. В их понимании быть богатым означает иметь много от Бога. А Бог дает не только материальные блага, но прежде всего духовные - самого Себя. Такой человек доброжелателен и честен. Ему доверяют. Следствием является тот факт, что с таким предпринимателем заключают контракты, дают ему в долг, становятся его постоянными клиентами. Такой человек или предприятие успешны. Их богатство приобретается в ходе общения, которое является движением духа и мысли человека. Общение с клиентурой и банкирами, с государственными органами и общественными организациями. «Не имей 100 рублей, а имей 100 друзей» - учит русская пословица. Многие, по опыту знают, что в России не в меньшей степени, чем деньги, бизнес двигают «связи», т.е. неформальные отношения.

Другой составляющей богатства человека (бизнеса) являются уже имеющиеся у него материальные блага.

Лишь в симбиозе имеющихся у предпринимателя материальных благ (активов) с возможностями которое дает ему имидж честного, надежного и успешного предпринимателя возможно стабильное существование и развитие бизнеса.

Но главным, первичным богатством является духовное богатство или совокупность духовных благ.

Что такое духовные блага? Это идеи, это состояние спокойной уверенности и достаточности воли совершить задуманное и многое другое.

То есть для успеха в бизнесе необходимо управлять не только активами и знаниями, но и духом, как совокупностью волевых усилий всех работников организации.

Духовные блага являются главными в предпринимательской деятельности:

Без идеи, каким бизнесом заняться и как его реализовать – бизнеса не будет.

Без идеи как соединить имеющиеся активы с клиентурой – бизнеса не будет.

Без идеи как привлечь капитал из внешних источников – бизнеса не будет.

Кроме того, без идей невозможно познавать окружающий Мир, его Природу, создавать новые продукты и технологии, улучшить качество жизнь.

Закономерен вопрос: Как установить наличие и измерить величину

таких благ?

Например, как измерить степень доверия к предприятию?

На наш взгляд, частично, подтверждением того, что предприятию доверяют, является факт того, что:

тебе дают в долг;

приобретают твои акции и облигации;

с тобой заключают контракты;

с тобой делятся или тебе продают идеи.

Как измерить, что бизнес имеет идеи, обеспечивающие не только его существование и развитие, но и идеи способные значительно улучшить его качество и главное, качество жизни других людей?

Ответ известен – это наличие нематериальных активов и ведение бизнесом самостоятельных научно-исследовательских разработок.

Для того, чтобы иметь возможность оценить стремление и возможности организации воплотить свои коммерческие идеи на основе имеющихся материальных ресурсов отчетность предприятий целесообразно расширить.

В частности, баланс предприятия может иметь вид, приведенный в нижеследующей таблице 1.

Помимо введения новых разделов, необходимо модифицировать традиционные разделы и статьи финансовой отчетности. По иному, взглянуть на ставшие классическими понятиями «оборотные активы», «внеоборотные активы», «амортизация». С новым содержанием этих понятий можно ознакомиться в статье «Амортизация как инструмент социально-экономической политики государства» опубликованной автором в журналах «Проблемы современной экономики» [1] и «Общество и экономика» [2] в 2007 году. В этих работах, автор предлагает отказаться от амортизации, как экономического инструмента.

Таблица 1. Проект формы баланса предприятия.

АКТИВ	ПАССИВ
Раздел 1. Внеоборотные активы: в т.ч. основные средства; нематериальные активы	Раздел 4. Собственный капитал и резервы.
Раздел 2. Оборотные активы.	Раздел 5. Долгосрочные обязательства.
Раздел 3. Потенциал притока стоимости компании: доля стоимости, поступающая от постоянных клиентов; доля стоимости, поступающая по заключенным контрактам, в том числе по контрактам с государственными и общественными организациями; доля стоимости, поступающей по иным основаниям; доля притока направляемого на формирование собственного капитала компании и ее имидж («Доля активов направляемых на научно-исследовательские разработки» и «Доля притока стоимости, направляемая на исполнение социальных	Раздел 6. Краткосрочные обязательства.
	Раздел 7. «Источники к обеспечению»

Такое расширение информации, на наш взгляд, существенно снизит риски бизнеса, так как позволит более правильно оценивать не только финансовое положение организации, но и её возможности развития, а значит, снизит риски потенциальных банкротств. Российский бизнес должен быть более открытым.

Но не противоречат ли предлагаемые, в разделе 3 модели баланса, статьи принципам и правилам бухгалтерского учета?

По нашему мнению нет. Так как нет никакого принципиального отличия в содержании статьи баланса «Дебиторская задолженность» и, например, предлагаемой статьи «Доля стоимости, поступающая от постоянных клиентов». Так речь идет о заключенных контрактах, то они, безусловно, являются активами и носят все признаки финансовых инструментов.

Несколько сложнее со статьями балансовой отчетности, величины стоимостных показателей которых основаны на прогнозных методологиях. Однако и в этом случае прецедент имеет место быть. Например, статьи «Нематериальные активы» или «Финансовые вложения».

И наконец, в обоснование предложений расширяющих номенклатуру статей балансовой отчетности зададим вопрос и ответим на него: Могут ли оборотные или внеоборотные средства дать хотя бы один дополнительный рубль, если не будет клиентуры, покупателей? Ответ однозначен – нет, не могут. Только в совокупности они способны приносить доход. А раз так, то и в балансе должно быть отражено не только имущество, но и потенциальные возможности организации, позволяющие с помощью этого имущества изменять свое экономическое состояние.

Приведенная модель формы №1 отчетности, на наш взгляд, позволяет оценить результат достижения бизнесом поставленных целей, которые, как было замечено ранее, должны отличаться от известных нам ныне.

Исходя, из анализа понятия «богатства» применительно к ментальности российского населения, например склонности к риску, цель бизнеса, в том числе и финансового менеджмента, может быть следующей: Сохранение и преумножение богатства организации, при условии обеспечения экономической безопасности собственников и работников организации, а также гармоничных отношений с окружающей экономической средой. Понятно, что реализация такой цели, возможна только при условии соответствующего законодательного и идеологического обеспечения. Но стабильное развитие экономики и уверенность людей в своем будущем того стоят.

Поскольку, если вы проиграли финансовую стабильность, упустили контроль над ценами и деньгами, вы упустили не только возможность экономического развития, а и все социальные вопросы. Вы не создадите

рабочее место, зарплату, пенсию, социальные выплаты и так далее.

Для расчета количественных значений показателя «богатство» в денежных измерителях можно использовать, например, такие формулы:

Богатство реальное = собственный капитал + доверенные средства (заемный капитал + инвестиции)

Богатство потенциальное = Богатство реальное + Стоимость заключенных контрактов.

Чем больше тебе доверяют, чем больше у тебя друзей, тем большим объемом финансовых ресурсов ты оперируешь, тем больше шансов увеличить собственный капитал.

В основе расчета показателя «Богатство» должны быть рыночные цены элементов этого богатства, т.к. их величина определена полезностью вещи.

Расширенную номенклатуру статей балансовой отчетности целесообразно использовать для расчета показателей характеризующих финансовую устойчивость организации, имея в виду, например, величину доли контрактов с государственными компаниями и долю постоянной клиентуры.

Возможны и качественные показатели «богатства», дополняющие его. Например: прирост величины нематериальных активов, созданных сотрудниками организации; коэффициент обновления нематериальных активов; доля собственных разработок нематериальных активов на 1 сотрудника и т.п. Или, доля расходов на благотворительность в общем объеме «социальных обязательств» организации, осуществленных сверх этого объема. «Рука, дающая, не оскудеет!».

Исходя из приоритета общественных интересов над частными, считаем, что национальная модель баланса должна отражать роль организации в обеспечении потребностей общества, т.е. с раздела содержащего характеристики выполнения предприятием социальных обязательств (замена налогов) и умение его менеджеров взаимодействовать с внешней экономической средой.

Обращаем внимание, что предлагаемая модель баланса не содержит в составе раздела «Собственный капитал» статью «Прибыль».

Во-первых, потому, что предлагаемая модель нейрoэкономической системы России не имеет в своем составе бюджетной и налоговой систем. Во-вторых, автор присоединяется к мнению тех, кто считает, что в природе «прибыли» не существует, а есть закон сохранения энергии. В экономике капиталы перетекают из одного рынка в другой, от одного коммерсанта к другому. Прибыль или убыток лишь расчетные величины характеризующие объем и направление движение капитала компании. Для их расчета достаточно определить, как изменилась величина собственного капитала за отчетный период.

Использованные источники:

1. Солодов А.К. «Амортизация как инструмент социально-экономической политики государства», Общество и экономика» , 2007 №2-3 С. 129-137.
2. Солодов А. К. «Амортизация как инструмент социально-экономической политики государства», Проблемы современной экономики. 2007. № 2-3. С. 131.

*Солодов А.К., к.э.н.
доцент ВАК*

*кафедра «Финансовый менеджмент»
Финансовый университет при Правительстве РФ
действительный государственный советник РФ 3 класса
Российская Федерация, г. Москва*

О НЕКОТОРЫХ ВОПРОСАХ МЕТОДОЛОГИИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ЦЕНЫ КАПИТАЛА

Аннотация: В статье обращается внимание на ряд новых подходов существенно уточняющих методику определения средневзвешенной цены капитала.

Ключевые слова: цена капитала, стейкхолдеры, имиджевые клиенты,

Существующая методология определения цены капитала не учитывает многие важные обстоятельства. Например, расходы, связанные с урегулированием взаимоотношений со стейкхолдерами, спонсорами, имиджевыми клиентами или представителями государственной власти. Об этом автор писал в своих статьях, посвященных показателю WACC [2],[3]. В настоящей работе автор расширяет перечень факторов и методических приёмов связанных с определением величины одного из самых востребованных показателей финансового анализа и прогнозирования – средневзвешенной цены капитала.

В таблице ниже представлена классификация капитала с учетом названных факторов.

Таблица 1. Классификация капитала компании

Вид собственного капитала	Характеристика капитала	Цена капитала зависит от:
Капитал, непосредственно влияющий на рост и стоимость компании	Взносы учредителей, акционерный капитал, реинвестированная прибыль	Требований собственников (дивидендная политика); Экономичности мероприятий по привлечению спонсоров и имиджевых клиентов; Величины потерь от брака и порчи (политика качества), штрафов, пени и налогов

		(политика оптимизации)
Капитал, косвенно влияющий на рост компании и её стоимость	Часть собственного капитала компании, направляемая на урегулирование отношений со стейкхолдерами	От политики в области агентских отношений и определяется расходами из прибыли на: повышение квалификации персонала, социальные мероприятия, взаимоотношения с органами власти и т.п.
Капитал, обеспечивающий финансовую устойчивость компании*)	Резервы и страховые фонды формируемые за счет прибыли. Неиспользуемая часть собственного капитала.	Величины резервов и страховых фондов (политика управления финансовыми рисками) и величины упущенной выгоды.

**) По мнению автора, исходя из классического определения термина «капитал», как «стоимости приносящей прибавочную стоимость», резервы и страховые фонды являющиеся частью богатства компании, нельзя считать капиталом. Их следует считать расходами на обслуживание капитала и учитывать в соответствующих расчетах, например WACC.*

Другими, важными факторами, которые не учитывают известные методики расчета стоимости капитала, являются:

ограниченный во времени срок функционирования предприятий (бизнеса);

ограниченный для данного времени спрос на товар или финансовый инструмент;

ограниченная для данного времени величина цены товара или финансового инструмента.

Принятие названных факторов во внимание приводит к интересным научным результатам. Например, известная теория стоимости и структуры капитала лауреатов Нобелевской премии по экономике Ф. Модильяни и М. Миллера (М&М) в качестве основного допущения предполагает неограниченный срок жизни компании (принцип перпетуитетности). Предложенный российскими учёными отказ от этого принципа привел к созданию фактически новой теории – концепции БФО (Брусов, Филатова, Орехова). Сравнение результатов расчетов осуществленных на основе принципов теории (М&М) и на основе концепции БФО показало, что теория ММ, в силу ее перпетуитетности, занижает (причем зачастую существенно) оценку средневзвешенной стоимости капитала, стоимости собственного капитала компании и завышает (также зачастую существенно) оценку капитализации компаний. Поэтому можно ставить вопрос о необходимости замены, по крайней мере в отечественной практике бизнеса, теории (М&М)

концепцией БФО. Причем это касается всего спектра задач менеджмента компании: от управления основной производственной деятельностью до управления инвестиционными проектами компании [1].

Принятие во внимание ограничений рынка по количественному спросу на продукцию в каком-либо регионе и невозможность выпуска альтернативной продукции, приводит к тому, что компания может принять решение повысить цену товара, увеличив при этом расходы на формирование бренда. При сравнении рентабельностей до брендинга и после, вполне возможна ситуация процентного роста прибыли при одновременном снижении показателей рентабельности [4].

Использованные источники:

1. Брусов П.Н, Филатова Т.Н,Орехова Н.П./Современные корпоративные финансы и инвестиции./М.; издательство КНОРУС/2014г.- С. 520.
2. Солодов, А. К., О сфере применения показателя WACC как инструмента финансовых расчетов // Аудит и финансовый анализ. - 2013. - № 6. - С. 276-281
3. Солодов, А. К. Методологические проблемы применения показателя средневзвешенной цены капитала (WACC) в финансовых расчетах [Текст] / Солодов А. К. // Финансовый менеджмент. - 2013. - № 3. - С. 22-39
4. Солодов А.К. Рентабельность и бренд. Финансовые и бухгалтерские консультации 2007. - N 8. - С. . 62-65.

*Солодов А.К., к.э.н.
доцент ВАК*

кафедра «Финансовый менеджмент»

Финансовый университет при Правительстве РФ

действительный государственный советник РФ 3 класса

Российская Федерация, г. Москва

О ИЗМЕРИТЕЛЯХ И ИЗМЕРЕНИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ И ФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

Аннотация: Лауреатом Нобелевской премии по экономике 2015 года стал профессор Принстонского университета (США) Ангус Дитон, удостоенный награды «за анализ потребления, бедности и благосостояния». Но в российской практике управления финансами мало кто обращает внимание на тот факт, что ещё в работах 1990 года Дитон доказал, что господствующая теория потребления не может объяснить фактические отношения, если учитывать только усредненные доход и потребление. О том, какими могут быть подходы к измерению экономических показателей и какова в этом роль экспертов и аналитиков, рассказывает настоящая статья.

Ключевые слова: измеритель, измерение, экономическая добавленная стоимость, валовой внутренний продукт, генеральный индикатор прогресса, средняя рентабельность инвестиций, учинг (тестирование).

Измеритель – это критерий, с помощью которого можно оценить изменение чего-либо, например финансов.

Измерение – процесс оценки изменения величины измерителя с помощью принятой методики.

Наша задача установить позволяют ли современные измерители и методы измерения адекватно оценивать изменения, происходящие в экономике, в том числе в финансах.

Рассмотрим их на макроэкономическом и микроэкономическом уровнях.

На макроэкономическом уровне наиболее известен показатель ВВП (валовой внутренний продукт), автором которого является лауреат Нобелевской премии по экономике Саймон Кузнец.

ВВП удерживает лидерство, как интегральный измеритель экономического роста, более 80 лет. Всё это время идёт работа по поиску критерия, более точно характеризующего изменения в экономике. Примерами таких показателей являются – стоимость человеческой жизни [2], генеральный индикатор прогресса или GPI и т.п. [14], [18].

На микроэкономическом уровне основным критерием оценки экономического роста предприятия является показатель экономической добавленной стоимости (EVA), тесно связанный по своей экономической природе с показателями, характеризующими прибыль бизнеса и чистый денежный поток.

Все выше названные показатели являются стоимостными, измеряемыми в денежных единицах. При этом базовым является критерий экономической добавленной стоимости. Это особенно хорошо видно из формулы расчета ВВП производственным методом, согласно которому $ВВП = \text{сумма добавленных стоимостей}$ [4].

Современная экономическая теория рекомендует всемерно увеличивать добавленную стоимость, так же как и другие вышеназванные измерители. Но, эти критерии не отражают действительные изменения состояния экономики страны или предприятия, так как включают в себя стоимость бесполезных работ и потраченных ресурсов, в том числе невозполнимых природой. Приведем несколько простых известных бытовых примеров.

ЖКХ – увеличивает температуру в помещениях, заставляя население открывать форточки, что приводит к ещё большему расходу тепла. Это позволяет ЖКХ увеличить величину счетов и, соответственно, добавленную стоимость и прибыль. Близкая ситуация с оплатой других коммунальных услуг, например электроэнергии.

Здравоохранение:

для увеличения объемов выполненных работ позволяющих получить больший объем средств от страховых медицинских компаний одна и та же

работа выполняется с привлечением большего количества специалистов. Например, из поликлиники А больной направляется в поликлинику Б чтобы получить направление на процедуру которая предоставляется в поликлиники А из которой больной и приехал. То есть лечение больного осуществляется по возможно длинному пути. При этом добавленную стоимость попутно зарабатывают и транспортные компании;

для того чтобы врач мог заработать он не должен лечить, так как добавленную стоимость приносят не здоровые, а больные. Поэтому, вся медицина и фармацевтика, ориентирована лишь на снятие симптомов заболеваний.

Банковская система:

Следование рекомендациям Базельского соглашения об увеличении банковского капитала и банковских резервов, приводит к увеличению процентных ставок по кредитам и соответственно увеличению цены товаров и услуг. Это является фактором, увеличивающим добавленную стоимость.

Государственная сфера – постоянный рост документооборота, главным образом различных форм отчетности и инструкций, приводит к постоянному росту административного персонала. Численность государственных и муниципальных служащих в России значительно превысила их численность в СССР (около 1 млн. чел.), число жителей в котором было больше, чем в 2 раза. Неадекватный эффективности рост числа чиновников подтверждает опыт автора. Так в конце 1980 и начале 1990 годов в Контрольно-бюджетном комитете СССР работало около 180 человек, а в созданной в 1995 году Счетной палате Российской Федерации получают заработную плату около 2000 человек. Увеличение объемов реальных возмещений средств в бюджет (поступления на счета казначейства, а не сумма выявленных нарушений в отчетности) значительно меньше роста численности бюрократического персонала и затрат на их содержание. Содержание неэффективно используемого персонала, также является фактором, косвенно увеличивающим добавленную стоимость.

Поскольку, подходы в управлении добавленной стоимостью лежат в основе методов управления и определения величины ВВП и других измерителей экономического роста, кратко остановимся на их критике.

Многие авторитетные экономисты, включая Саймона Кузнеца [11] с начала использования ВВП предупреждали, что ВВП является лишь «специализированным инструментом», его применение в качестве индикатора общего благосостояния может приводить к опасным заблуждениям. То есть рост ВВП не является однозначным критерием увеличения экономического или социального благосостояния общества. Несмотря на это ВВП до сих пор является основным показателем экономического развития стран [15]. Его максимизация является главной целью экономической политики большинства стран мира. Он приобрел статус «магической формулы» для решения всех проблем. Вместе с тем

существует вполне обоснованное мнение, что «поддержка этого индикатора не имеет хорошего обоснования, скорее она основана на догме, или, в лучшем случае, на привычке» [16].

По мнению автора, живучесть ВВП как измерителя имеет иную целевую основу. Стремление к росту величины измерителя реально осуществляется через механизм увеличения стоимости бизнеса, а значит посредством кредитных ресурсов и инвестиций, первоисточником которых является мировой эмиссионный центр - США. Такая методология позволяет эмитенту получать невосполнимые природные ресурсы и иные товары из других стран, практически не затрачивая своих стратегических ресурсов, зарабатывая при этом на сеньораже эмитента и оказывая влияние на экономику государств через кредитно-банковскую систему.

Другим, заслуживающим внимание измерителем, является Генеральный индикатор прогресса (GPI), рассчитываемый как разность между выгодами и издержками. Результатом расчета этого критерия может быть так называемый «нерентабельный рост», который при росте измерителя не приводит к росту благосостояния общества [5].

GPI делает наглядным тот факт, что сама по себе экономическая активность мало что значит для оценки её вклада в благосостояние, без информации о её качестве.

Необходимо учитывать фактор «нерентабельного роста».

Такой экономический «курёз» происходит, когда увеличение производства идет за счет ресурсов и благополучия, ценность которых больше, чем ценность продуктов производства» [14]. Поскольку Россия относится к странам сырьевой экономики, и, реализует невосполнимые природные ресурсы (нефть, газ и др.), то величина денежных поступлений от их реализации должна не увеличивать значения стоимостных показателей, но уменьшать их. Экономический рост таких стран по определению является «нерентабельным ростом», т.к. совокупное богатство страны уменьшается.

Те не менее GPI также как ВВП и другие стоимостные измерители не адекватно оценивают экономический рост. Причины те же – включение в расчеты бесполезных работ и априори излишних товаров.

По сути, при соблюдении единства методологии расчетов, стоимостные измерители могут, приближенно, характеризовать финансовые аспекты экономики. Полноценная и объективная оценка экономического роста, наряду со стоимостными показателями по возможности «очищенных» от бесполезной составляющей», требует в первую очередь использовать, натуральные, не денежные, показатели - штуки, литры, кубические и квадратные метры и т.п. Примерно так, как это делали, в СССР.

По мнению автора, исключение из экономической практики амортизации и налогов существенно повысит не только достоверность отчетности, но и роль известных показателей экономического роста (ВВП, GRI, EVA), так как их корреляция с объемами выпуска и реализации товара

будет более полной. По сути, добавленную стоимость будет определять только начисленная за период заработная плата и полученная в нём прибыль.

Следующим аспектом нашего исследования является технология измерений и, в частности, использование средних значений критериев. Можно привести значительный список таких показателей, например CEROI – средняя рентабельность инвестиций; показатели «цена/прибыль» за период; показатели продолжительности жизни и др. Вычисление средних значений критериев используется как социальными институтами, например пенсионной системой, так и инвесторами.

Не искушенные экономисты и финансисты часто забывают, что средние исторические показатели применимы лишь в той степени, в которой они отражают сегодняшние условия. Это непосредственно применимо как к оценке эффективности управления экономикой, так и к инвестированию.

Наглядный пример ошибочной экстраполяции в инвестировании – слепое применение средних исторических показателей цены/прибыли для оценки сегодняшнего рынка или отдельных акций или ставок дисконтирования при использовании кумулятивного метода расчета. На средние ретроспективные оценки этих критериев влияет, например, процесс выбытия и слияния компании и т.п. Поэтому, инвесторы для понимания сегодняшнего рынка не должны полагаться на прошлые данные.

Следующий пример - социальная система. Допустим, первоначально пенсионный возраст был установлен на уровне 65 лет, так как актуарные вычисления показали, что «установленные планки на уровне 65 лет позволяют создать управляемую систему, которую легко сделать самоподдерживающейся при невысоких уровнях налогообложения заработной платы». Но с момента установления пенсионного возраста, число доживших до этого возраста выросло, увеличилась на несколько лет и продолжительность жизни, тогда как рождаемость упала. В результате число работников приходящихся на одного пенсионера существенно уменьшилось. Существенно изменились и финансовые потоки, и, финансовые возможности. Управлять системой, когда лежащие в её основе данные постоянно меняются, очень сложно. Поэтому важно понимать, что нельзя делать выводы о настоящем на основе средних исторических показателей.

По нашему мнению, устранить этот недостаток при планировании финансовых потоков в социальной системе и иных подобных системах возможно только путём радикального изменения технологии их функционирования. Предложение по данному вопросу будет сделано ниже.

Существенное, и даже первостепенное значение, для осуществления измерений играет достоверность используемой для этого информации. Здесь в России есть существенные проблемы.

В таблице 1 приведены расхождения между данными официальной статистики и их фактической величиной. Фактические данные опубликовал

Василий Михайлович Симчера - д.э.н., профессор, заслуженный деятель науки России, директор НИИ статистики Федеральной службы государственной статистики (2000-2010), вице-президент Российской академии наук, главный редактор журнала «Экономика. Предпринимательство. Окружающая среда» (1999-2005гг.), руководитель отдела статистики взаимной торговли стран-членов Таможенного союза ЕврАзЭС (2011-2012 гг.) [6].

Таблица 1. Двойственные оценки основных показателей развития российской экономики в 2001-2010 гг. [1].

Показатели	Официальные данные	Неофициальные данные НИИ статистики Госкомстата России	Комментарии
Национальное богатство России	4,0 трлн. долл. США	40,0 трлн. Долл. США	Занижено в 10 раз, чтобы создать образ слабого государства, которое нуждается во внешней помощи.
Размер интеллектуального капитала.	1,5 трлн. долл. США	25,0 трлн. долл. США	Занижение в 17 раз помогало обосновывать курс на копирование худших образцов зарубежного образования, финансовую поддержку не методологий.
Уровень уклонения от уплаты налогов, в % от доходов.	30	80	
Реальные затраты на модернизацию, млрд. руб.	750,0	30,0	Это объясняет, почему кроме обороны, использующей советский потенциал, мы никак не можем развить иные секторы экономики.
Доля иностранного капитала в российской промышленности, %	20,0	75,0	Номинально, почти все наши предприятия оформлены на резидентов. Фактически, осуществляется подмена.

Из данных таблицы 1 видно, что пользователи получали от органов статистики недостоверную информацию.

Существенно влияют на результаты деятельности и, соответственно на статистику, частые изменения законодательства, которые меняют «условия» игры. Возьмем, к примеру, Налоговый кодекс Российской Федерации.

Только в 2014 году было принято 29 законов о внесении изменений в Налоговый кодекс России, который внесли поправки в 19 статей в главы 21 «НДС»; 19 статей главы 23 «Налог на доходы физических лиц», 30 статей главы 25 «Налог на прибыль». В 2013 году в эти же статьи было внесено 82 поправки. За 5 месяцев 2015 года принято 5 федеральных законов о внесении изменений в Налоговый кодекс России.

Другим важным аспектом применения в экономических исследованиях статистических методологий, касается объема выборки и количества критериев, которые целесообразно в них использовать.

Из статистических соображений следует, что число элементов (случаев) в выборке из множества элементов, в отношении которого осуществляются статистические расчеты, должно быть не менее 30 - 35. Это значит, что значительное количество современных исследований анализирующих тенденции развития экономических субъектов, должно быть подвергнуто сомнению, так как в большинстве случаев ретроспективный горизонт исследования не превышает 3 лет. Следовательно, требуемое количество элементов в выборку можно получить только в том случае, если компания формирует ежемесячную бухгалтерскую отчетность. По существу же, выводы многих научных публикаций сделаны на основании трендов построенных по «трем точкам» – данным годовых отчетов организаций, как правило, за последние 3 года. Это сводит их научную и практическую ценность к нулю.

Определенной проблемой также является всё растущее количество используемых в экономических расчетах и оценках финансовых показателей. Например, только информационно-аналитическая система агентства Блумберг, для характеристики финансовой устойчивости компаний, использует 126 критерия. Исследование, проведенное д.э.н., профессором Финансового университета при Правительстве Российской Федерации Федоровой Е.А. показало, что действительно значимыми и достаточными являются только 2 показателя - быстрая ликвидность и структура капитала, т.е. отношение собственного капитала к заемному капиталу [17].

То есть больше информации не значит больше точности. Более того, в бизнес практике достаточно много ситуаций, когда для принятия финансового решения реальные значения финансовых критериев не имеют решающего значения. Например, в обзоре исследований посвященных IPO авторы приводят мнение: «Правильным временем для выхода на IPO будет момент, когда собственные средства уже израсходованы, однако вся прибыль от работы компании еще не получена и стоимость компании не может быть верно оценена, внешними инвесторами» [3].

Не меньшей проблемой является доверие к финансовой отчетности компаний, в том к отчетности, достоверность которой подтверждена положительным аудиторским заключением. О сути этих проблем автор опубликовал несколько статей [7],[8],[9].

Для рядового пользователя отчетность сложна и непонятна, а ряд оценочных статей, даже при условии соблюдения стандартов МСФО имеет в себе существенный субъективный компонент. Поэтому, инвесторы и руководители компаний, слишком много внимания, уделяющие доступной информации, например, о текущих прибылях и коэффициентах,

проигрывают в сравнении с теми, кто сосредоточен на ожиданиях рынка в отношении будущих результатов.

Более того, знакомство с реальным бизнесом формирует уверенность в том, что бизнес живет в мире, где отсутствуют причинно-следственные связи, на которых построены практически все экономико-математические модели. Конечно это не так, но связать между собой причину и следствие не всегда просто, так как не каждое следствие пропорционально причине.

Сара Сарасвати, профессор Высшей школы бизнеса Дарден Университета Вирджинии показала [10]: мелкие предприниматели полная противоположность учёным мужам. Они испытывают отвращение к прогнозам. «Если вы дадите предпринимателям данные, относящиеся к будущему, они просто не обратят на них внимание». Они считают, что по поводу прогнозирования беспокоиться не стоит. Одно исследование показало, что 60% руководителей Inc. 500 перед запуском своих компаний даже не написали бизнес планов и в дальнейшем не занимались планированием и прогнозированием, предпочитая тестирование. Российская практика малого и среднего бизнеса подтверждает такую же практику, но тестирование в России интуитивное, не обеспеченное отечественной методической базой.

Точка зрения мелких предпринимателей начинает проникать в крупные организации. Скот Кук, основатель Intuit, настолько уверился в достоинствах учинга (тестирования), что выступает в поддержку того, что называет «лидерством посредством эксперимента». Кук считает, что должны прекратить попытки получить все ответы и принять все решения. В речи в 2011 году он сказал: «Руководители принимают решения на основании политики, убеждений и PowerPoint. Ни один из этих факторов, отмечает Кук, не гарантирует торжества хороших идей. Когда мы принимаем решения на основе экспериментов, у лучшей идеи появляется возможность проявить себя» [12].

Процесс измерения сегодня ещё больше усложняется игрой в ожидание прибыли. Руководители компаний и инвесторы словно соревнуются между собой, кто выше поднимет планку ожиданий. Стремясь воплотить эти ожидания в жизнь, они поощряют аналитиков поощрять свои ожидания, а это заставляет руководителей обеспечивать еще больший рост любыми способами [13]. Поэтому, по-видимому, премия за риск вложения в акции, является не стационарной величиной. На размер рискованной премии влияют ожидания будущего роста. В период общего оптимизма премия за риск уменьшается, а в период негативных ожиданий возрастает. Резкие колебания готовности инвесторов к риску, вероятно, вносят вклад в нестабильность значений коэффициентов-измерителей.

Использованные источники:

1. Гладилин, Иван. Обнародована шокирующая правда об истинном положении дел в России; 14.11.2011; сетевое издание KM.RU.

2. Куклин А. А., Шипицына С. Е., Нифантова Р. В. «Экономическая оценка жизни человека» — Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2012.
3. Львутин П.П.32, Фетцер О.В //Первичные публичные размещения акций: обзор исследований // Выпуск №1, 2007 / Электронный журнал Корпоративные Финансы, 2007 С. 174.
4. Матвеева Т. Ю. «Введение в макроэкономику», Издательский дом ГУ-ВШЭ, 2008.
5. На общее благо. Переориентация экономики к людям, окружающей среде и устойчивому будущему. Герман Дэйли и Джон Кобб, Beacon Press, Бостон, 1989. Перевод на русский язык (под редакцией А. Ю. Ретеюма и П. И. Сафонова), Российское отделение ISEE, Москва, 1994, 323 стр.
6. Симчера, В.М. Страсти по рецессии: альманах «Развитие и экономика», №8, декабрь 2013, стр. 202<http://www.devec.ru/almanah/8/1464-vasilij-simchera-stras-po-retsessii.html>
7. Солодов, А. К. Методологические проблемы применения показателя средневзвешенной цены капитала (WACC) в финансовых расчетах [Текст] / Солодов А. К. // Финансовый менеджмент. - 2013. - № 3. - С. 22-39
8. Солодов А.К. Существенность в аудите: взгляд финансового менеджера Экономический анализ: теория и практика. 2009. № 6. С. 34-40.
9. Солодов А.К. Обязательный аудит или рейтинги Банковское дело. 2008. № 10. С. 41-45.
10. Стюарт Рид, Сарас Сарасвати, Ник Дью, Роберт Уилтбэнк, Энн-Валери Олссон. «Как? Пошаговое руководство по созданию бизнеса». Переводчик: Николай Мезин, Издательство: Альпина Паблишер ID 20266816 ISBN 978-5-9614-4356-1; 2013 г. 246 стр.
11. Филатов И. В. Теоретическое наследие С. Кузнеця и проблемы модернизации постсоциалистических стран // Социально-экономическая трансформация в России. — М., 2002. - С. 80.
12. Чип Хиз, Дэн Хиз Ловушки мышления. Как принимать решения, о которых вы не пожалеете. Перевод на русский язык, издание на русском языке, оформление. ООО «Манн, Иванов и Фербер», 2013, 284 стр.
13. Alfred Rappaport, “The Economics of Short-Term Performance Obsession”, Financial Analysts Journal 61, № 3 (May-June 2005): 65-79.
14. Daly, H. 2005. Economics in a full world. *Scientific American* 293(3): 100 – 107.
15. Gross domestic product based on purchasing-power-parity (PPP) valuation of country GDP (англ.). The World Bank (1 July 2015).
16. J.C.J.M. van den Bergh (2009). The GDP paradox. *Journal of Economic Psychology*. 30(2): 117 – 135.
17. Fedorova E., Gilenko E., Dovzenko S. Bankruptcy prediction for Russian companies: Application of combined classifiers/Expert Systems with Applications No. 40 (2013) P. 7285-7293/journal homepage: www.elsevier.com/locate/eswa
18. Talberth и др. 2007) <http://rprogress.org/publications/2007/GPI%202006.pdf>

*Солодов А.К., к.э.н.
доцент ВАК
кафедра «Финансовый менеджмент»
Финансовый университет при Правительстве РФ
действительный государственный советник РФ 3 класса
Российская Федерация, г. Москва*

О АКТУАЛЬНЫХ ВЗГЛЯДАХ НА КЛАССИЧЕСКИЕ ПАРАДИГМЫ ПРИНЯТИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕШЕНИЙ И ОЦЕНКИ РИСКОВ

Аннотация: «Классические» парадигмы Блеза Паскаля и Даниила Бернулли о «ожидаемой ценности», нормальное распределение вероятностей Карла Гаусса, Закон риска и доходности предложенный Френком Найтом прочно вошли в обиход финансовых аналитиков и консультантов. Автор считает, что есть основания, в ряде случаев, подвергнуть сомнению их актуальность.

Ключевые слова: адаптивная система, закон нормального распределения вероятностей, математическое ожидание, натуралистическое принятие решений, самоорганизующаяся критичность, Санкт-Петербургский парадокс, фрактальная система.

Исследование актуальной ситуации ясно показывает, что экономические институты, включая фондовый рынок, ведут себя не так как это должно следовать из «классических» теорий принятия решений и оценки рисков.

«Классическими» мы считаем парадигмы составившие основу популярных в экономике моделей, например:

1. Блеза Паскаля о «ожидаемой ценности» («математическом ожидании»), которое содержится в его работе «Мысли о религии и других предметах», изданной в 1670 и Даниила Бернулли, который в 1738 опубликовал влиятельную статью, названную «Изложение новой теории измерения риска» (Exposition of a New Theory on the Measurement of Risk), в которой он использует Санкт-Петербургский парадокс. На основе этих работ был разработан известный алгоритм принятия решений на основе оценки альтернатив.

2. Закон нормального распределения вероятностей Карла Гаусса.

3. Закон зависимости риска и доходности, предложенный Френком Найтом в монографии «Риск, неопределённость и прибыль» (Risk, Uncertainty and Profit, 1921), который установил прямую зависимость уровней доходности и риска и теорию оптимального портфеля Гарри Марковица.

Разработанные на основе этих парадигм модели практиковались довольно успешно и долго, но кризисные события конца 20 и начала 21 века показали, что в современных условиях они не вполне точны. Появились, и

уже достаточно давно, новые направления знаний о механизме принятия решений. Рассмотрим их.

Направление 1. От распределения Гаусса и модели Бернулли, до натуралистического подхода.

Большинство финансовых моделей предполагает, что изменения цены подчиняется нормальному распределению Гаусса. Например, такие базовые модели как: оценки стоимости капитальных активов (CAPM), ценообразования опционов Блека-Шоулза, постоянного роста дивидендов Гордона, случайных блужданий, VaR и многие другие. Все они, так или иначе, используются для расчета стоимости акций.

Но изменение цены акций не подчиняется только нормальному или логнормальному распределению. Это значит, что стандартное отклонение может быть недостоверным показателем риска [2].

Опыт показывает, что в сравнении с «предсказаниями» нормального распределения [4]:

- небольшие изменения цены более часты;
- изменений средней величины происходит меньше;
- хвосты распределения в реальности толще.

Модель «много малых и немного крупных событий» характерна не только для цены активов. Это признак сложных систем в состоянии «самоорганизующейся критичности». Образ такой системы знаком с детства. Вспомните. Вы насыпаете песок горкой. Сыпете и сыпете. Горка растет, но песок не обсыпается. До определенного момента. Ещё одна песчинка и все гора лавиной обваливается. Теперь, представьте, что вы - инвестор, песок – информация, а гора – цена акций. Всё это – фондовый рынок, являющийся самоорганизующейся системой обладающей свойством критичности.

Самоорганизующаяся критичность характерна не только для цены активов, но и для самых разных систем - от вымирания видов до транспортных пробок.

Особенность взаимодействия с такими системами, подметил Уоррен Баффетт, который в 2001 году в письме акционерам Berkshire Hathaway, обратил внимание на различие между опытом и оценкой подверженности риску. Баффетт утверждал – в 2001 году компания предполагала высокую вероятность терактов, но не соизмеряла с ним страховые премии, так как сконцентрировала внимание на прошлом опыте, а не на оценке подверженности риску.

К сказанному, необходимо добавить, что в реальности цены акций в той или иной степени зависимы друг от друга. Это противоречит классической теории. Но анализ рыночных спадов, который привел Дидье Сорнет в книге «Причины краха финансовых рынков» убеждает, что это именно так [3].

Вывод – сфера применения расчетов базирующихся на нормальном распределении Гаусса или логнормальном распределении ограничена.

Приведем простой пример. Опрос директоров компаний о расходах на информационные технологии проводится среди компаний списка Fortune 1000. Если предположить, что процентное отношение этих расходов к объему продаж распределяется неким случайным образом, тогда выборка директоров может существенно влиять на результат опроса. Так, на верхние 10% компаний в списке приходится более 50% совокупного объема продаж компаний входящих в список. На нижние 10% компаний – менее 2%. Придание равной весомости ответам всех директоров может существенно исказить реальную картину [7].

Оценщикам, использующим классические методологии оценки стоимости продуктов, следует знать, что укороченные жизненные циклы продуктов и процессов подрывают полезность традиционных коэффициентов (особенно коэффициента цены к прибыли на акцию), потому что изменилась основа для сравнения, т.к. периоды стабильной сверх доходности сокращаются. В моделях дисконтированных денежных потоков, при оценке термальной стоимости, не следует основываться на предположениях о непрерывном росте в течение и по истечении заданного периода прогнозирования, т.е. на предположении о создании долгосрочной стоимости. В мире, где периоды конкурентного преимущества становятся всё короче, такое предположение стало неуместным. Откуда нам это известно – по показателям оборачиваемости портфелей [1].

Модель принятия решений Даниэля Бернули была создана более 250 лет назад и до сих пор является базовой во многих экономических теориях [6]. В 1950-х годах экономист Хёрб Саймон привел весомый аргумент против этой модели. По его мнению требования к информации в этой теории превосходят познавательные способности людей, т.е. человеческая рациональность ограничена. Люди принимают решения не из расчета оптимальных исходов, а ориентируясь на то, что для них «достаточно хорошо». Большинству людей не нужен максимум.

В последние годы появился новый подход, натуралистическое (естественно-событийное) принятие решений, пытающийся объяснить, как эксперты принимают решения в реально существующих и хорошо знакомых им условиях [8].

Для людей способных к естественно-событийному принятию решений характерно [5]:

- широкое использование воображения и ментального моделирования для оценки ситуации и возможных альтернатив;

- быстрое распознавание проблем на основе сопоставления паттернов (моделей), связывание известной им модели с конкретной ситуацией;

- умение мыслить по аналогии, т.е. способность видеть сходство между ситуациями; более 90% респондентов сказали, что создание истории на основе известных фактов играет важную роль при принятии решений.

Главная особенность натуралистического подхода, в том, что эти люди

в очень малой степени задействуют сознание.

Очень ярко характеризует, неэффективность классического алгоритма принятия решений следующая история рассказанная Томасом Стюартом [9].

В корпусе морской пехоты США учили классическому принятию решений: сформулировать проблему, очертить альтернативы, оценить варианты. Но преподаватель сомневался в полезности этой модели. Он осознавал, что на поле боя такой подход не работает. Этим он поделился с психологом, который изучал принятие решений пожарными в сложных ситуациях. Выяснилось, что пожарные вовсе не очерчивают альтернативы и не оценивают все варианты. Они используют первую приемлемую идею, переходящую им в голову, затем ищут следующую.

Тогда педагог подумал, что биржевой зал имеет много общего с командными пунктами у военных. Он привез на биржу офицеров и усадил их за торговые симуляторы, чтобы сразиться с профессиональными трейдерами. Трейдеры наголову разбили морпехов. Что никого не удивило. Примерно через месяц трейдеры приехали к морпехам, чтобы сыграть в военную игру. И снова трейдеры наголову разбили морпехов. Это шокировало всех!

О чем говорит история Стюарта? О том, что учет обстоятельств важнее качественных признаков и принятого плана или о том, что решение трейдерами формировалось иначе? И то и другое.

Дело в том, экономические системы, включая фондовый рынок, это сложные адаптивные конструкции, обладающие свойствами фрактальности. Алгоритм принятия решений в этом случае принципиально отличен от классической модели Бернулли и её последующих модификаций. Подробнее об этом будет сказано ниже.

Еще более ранним «сигналом» неблагополучия модели Бернулли был известный Санкт-Петербургский парадокс (Санкт-Петербургская лотерея), который иллюстрировал расхождение математического ожидания выигрыша с его «здравой» оценкой людьми. Реальные игроки осознают, что существует предельно высокая цена для входа в игру, при превышении которой игроки откажутся от игры, каким бы высоким не был бы предполагаемый выигрыш. При этом зависимость между суммой возможного выигрыша и суммой ресурсов игрока не прослеживается. То есть для игроков имеющих значительно различающиеся по объему ресурсы верхний предел цены для входа в игру одинаковый.

Отрицали метод максимизации математического ожидания, как правильный метод расчетов, и даже саму его полезность для таких случаев, многие авторы, включая Жана ле Рон д'Аламбера и Джона Мэйнарда Кейнса.

В частности, Кейнс настаивал, что относительный риск, альтернативного события, может быть достаточно высоким для того, чтобы отказаться от всех вариантов наступления этого альтернативного события. Даже для случая, когда математическое ожидание положительного

события сверхбольшое.

То есть полезность выигрыша не определяется только его максимально возможными значениями. Значит, что стандартная финансовая теория не может дать ответ на вопрос: как войти в событие, имеющее низкую вероятность проявления и высокую степень воздействия или как его избежать? А это главный вопрос инвестора.

По мнению автора, изложенное, свидетельствует о уверенном дрейфе определенного и вероятного (Гаусс, Бернулли) к возможному и ирреальному, а главное от конкурентных рыночных экономических систем к сложным системам в которых значительную роль играют естественно-событийный (натуральный) подход к принятию решений, степенные законы и свойства их адаптивности и фрактальности.

Направление 2. От конкурентного рынка к сложным адаптивным системам.

Связь всего живущего с его средой обитания - это главное условие биологической эволюции. Следуя закону подобия можно предположить, что главное условие экономического развития также связано с взаимодействием экономического субъекта с экономической средой, в которой он делает свой бизнес. Эта среда включает в себя пространство «здесь и сейчас», свойства которого обусловлены научными системами и религиозными представлениями народа, а также социальной практикой. Социальная практика преобразует действие в деятельность. Такая метаморфоза реализуется в среде современного Рынка, под воздействием катализаторов - Денег и Процента. Существование в среде Рынка возможно только тогда когда деятельность имеет Цель и эта Цель одобрена обществом и, следовательно, деятельность обязана содержать в себе такие составляющие как социализации и моральная ответственность.

Для того, чтобы существовать в условиях рынка экономический субъект должен чувствовать рыночную среду, идентифицировать себя в ней и составляющие её элементы относительно себя. Потеря самоидентификации и идентификации относительно окружающего мира ведут к всеобщей "тревожности", потере субъектом представления о собственных границах и сферах влияния окружающих его конкурентов или союзников.

Помощь бизнесу в том непростом деле оказывают различные эксперты и консультанты. От точности их прогнозов зависит качество принимаемых решений и как следствие исход их реализации.

Использованные источники:

1. Alfred Rappoport & Michael J. Mauboussin, Expectations Investing: Reading Stock Prices for Better Returns (Boston, Mass.: Harvard Business School Press, 2001), 26,27,36-38.
2. Gloria Mundi, "Introduction to VaR", <http://www.gloriamundi.org/introduction.asp>.
3. Didier Sornette, Why Stock Markets Crash: Critical Events in Complex

- Financial Systems (Princeton, N.J.: Princeton University Press, 2003. [Http: www.ess.ucla.edu/faculty/sorette/](http://www.ess.ucla.edu/faculty/sorette/)
4. Edgar E. Peters, Fractal Market Analysis (New York: John Wiley & Sons, 1994), 21-27.
 5. Machael T. Kaufman, Soros: The Life and Times of a Messianic Billionaire (New York: Knopf, 2002), 14156. Per Bak, How Nature Works (New York: Springer-Verlag, 1996)
 6. Peter L. Bernstein, Against the Gods: Remarkable Story of Risk (New York: John Wiley & Sons? 1996) 99-100 d В русском переводе Питер Берстайн. Против богов: Укрощение риска. М.: Олимп-Бизнес, 2008.
 7. Per Bak, How Nature Works (New York: Springer-Verlag, 1996)
 8. Robert A. Olsen, Professional Investor as Naturalistic Decision Makers : Evidens & Market Implications:", The Journal of Psychology & Financial Market 3, № 3 (2002): 161-167).
 9. Tomas A. Stewart, How to Think With Your Gut", Business 2.0, November 1, 2002, [http: money.cnn.com/magazines/business2/business2_archive](http://money.cnn.com/magazines/business2/business2_archive)

*Солодов А.К., к.э.н.
доцент ВАК*

*кафедра «Финансовый менеджмент»
Финансовый университет при Правительстве РФ
действительный государственный советник РФ 3 класса
Российская Федерация, г. Москва*

О ВЛИЯНИИ СОСТАВА ЭКСПЕРТОВ НА РЕЗУЛЬТАТЫ ФИНАНСО- ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОГНОЗОВ

Аннотация: В статье рассматривается проблема выбора экспертов – финансовых консультантов. Описываются ситуации, показывающие наилучшие результаты прогнозирования и факторы, которые их обусловили.

Ключевые слова: индивидуальный разум, коллективный разум, когнитивные и нейронные процессы, специалист, эксперт, прогноз, теорема де Кондорсе, теория перспективы.

Современные исследования утверждают, что «коллектив» дает более точные прогнозы, чем отдельно взятый эксперт. Особенно в сложных ситуациях. Почему? Потому, что оно нейтрализует индивидуальные ошибки и, в итоге, приводит к установлению более точной оценки. Математическое обоснование этому эффекту сформулировано в теореме маркиза де Кондорсе еще в 1785 году, но только с появлением интернета, появилась возможность применить его практически, в форме организации рынков предсказаний, набирающих в мире силу как прогнозный экспертно-аналитический инструмент. Есть они и в России [1],[2],[3].

Существуют ли фактические данные, подтверждающих более высокую

ценность коллективного суждения при прогнозировании результатов и решении сложных проблем? Да, существуют. Приведем несколько доказательств, авторами которых являются: Френсис Гальтон (70), Филипп Тетлок [9], компания «Хьюлет Паккард» [7], Скот Пейдж [12], Джеймс Шуровьски [4] и другие.

Френсис Гальтон. В 1907 году в статье «Глас народа» опубликованной в журнале Nature он описал соревнование по угадыванию веса быка на выставке в Плимуте. Участвовало 787 человек. Как искушенные мясники и фермеры, так и весьма далекие от этого люди. Гальтон рассчитал усредненный прогноз группы – «глас народа», а также среднее значение. Он обнаружил, что усредненный прогноз находился в пределах 0,8% от правильного веса, а среднее значение догадок «народа» в пределах 0,01% [10].

Филипп Тетлок. Свое исследование психолог он описал в книге «Экспертное политическое суждение» (Expert Political Judgement). Тетлок просил сотни экспертов дать тысячи экономических и политических прогнозов на ближайшие 15 лет, а затем отследил точность прогнозов. Результаты были удручающие. Но некоторые опрошенные были более точны в прогнозах. Он установил, что точность прогнозирования зависела не от того, кем был эксперт или во что он верил, а от того как он мыслил. Наилучшие результаты показали не «узкие» специалисты, а аналитики знающие массу специфических мелочей, скептически относящиеся к универсальным теориям и при составлении прогнозов использующие гибкий подход, отталкиваясь от конкретного случая, не упрощая ситуации, что требует сведения воедино информации из различных источников [9].

Дополнительное образование не повышает точности. Тетлок обнаружил: доктора наук делают прогнозы не лучше, чем люди без степени. Опыт также не оказывает существенного влияния: эксперты с двадцатилетним стажем не лучше, чем новички. Хуже только студенты.

Особенно страдают от склонности к упрощениям экономисты, которые пытаются моделировать и прогнозировать сложные системы при помощи инструментов и аналогий, взятых из более простых равновесных систем. Эта особенность психики приводит к ряду концептуальных проблем, включая неспособность рассматривать инновационные подходы и выявлять новые ключевые факторы и изменения систем.

По мнению Филиппа Тетлока, даже сырые экстраполяции более надежны, чем человеческие предсказания в каждой области наблюдаемых исследований.

Компания «Хьюлет Паккард» установила, что даже небольшие группы могут прогнозировать результаты лучше, чем отдельные люди. Внутренний рынок, созданный специалистами в кампании, дал более точные прогнозы по будущим объемам продаж, чем официальные корпоративные эксперты [7].

Скот Пейдж. По его мнению, для толпы исключения и безумства

являются скорее исключением, чем правилом. В своей книге «Различие» Скотт Пейдж убедительно показывает, что коллективная мудрость превосходит простую сумму её компонентов. Группы людей находят более удачные решения, чем специалисты, работающие в одиночку. Ответ на вопрос, почему так происходит один – разнообразие внутреннего облика, особых свойств и способностей человека [12].

Джеймс Шуровьески. Коллективный усредненный прогноз большого количества людей, особенно если они лично заинтересованы в исходе дела, зачастую оказывается ближе к истине, чем мнения опытных экспертов. Этот феномен хорошо знаком зрителям игры «Как стать миллионером» (герои которой часто берут «Помощь зала»). Коллективный интеллект способен решать множество задач, порой неразрешимых для эксперта-одиночки – от точного подсчета «на глазок» количества горошин в стакане до определения места аварии затонувшей подлодки. Не следует целиком и полностью полагаться на мнение одного человека или даже нескольких людей. Но и «толпа» становится «мудрой» только при определенных условиях. Она должна быть разнообразной – состоять из людей разного образования, профессионального опыта и т.д., чтобы каждый вносил в общую копилку свои особые знания. «Толпа» должна быть децентрализованной, чтобы никто не диктовал ей ответ. И еще нужен механизм, чтобы обобщать мнения людей в единый коллективный вердикт. И люди в «толпе» должны быть независимыми – полагаться прежде всего на собственные знания, не ориентироваться на мнение других» [4].

Таким образом, «глас народа» стабильно демонстрирует удивительную способность к решению проблем - нужно ли найти выход из сложного лабиринта, угадать количество горошин в банке или найти спрятанную бомбу. Однако чтобы это произошло необходимо наличие механизма агрегирования информации, наличие стимулов для правильного ответа и разнородность группы. По мнению автора, таким механизмом являются рынки предсказаний, обеспеченные наличием множества различно и высокообразованных экспертов [8], [11].

Преимущество «коллективного» разума над индивидуальным, демонстрируют также следующие факты.

Во-первых, сбои опытно-эмоциональной системы под влиянием манипуляций извне. Как-то, под воздействием рекламы или иным путём. Например, чтобы управлять корпорацией, не обязательно иметь контрольный пакет акций. Достаточно 1-5%. Эта доля может быть вполне сопоставима с количеством акций компании торгуемых на бирже. Значит, при их выставлении на торги может быть спровоцирован «стихийный» процесс сброса на торги акций другими акционерами. Цена акций, а значит стоимость компании, изменятся.

При этом, согласно теории перспективы, люди стремятся избежать убытка примерно в два раза сильнее, чем желают получить прибыль такого

же размера. Поэтому, если экспертам (инвесторам) нравится данная инвестиционная возможность, они склонны оценивать риски как низкие, а вознаграждение как высокое; если она им не нравится, склоняются к противоположному мнению - высокие риски и низкое вознаграждение, вне зависимости от объективных вероятностей [6]. Человек не может отделить эмоций от решений [5].

Во-вторых, эксперты, считающие важным логически понимать, что движет экономикой (рынком), рискуют попасть в ловушки ложной причинности.

1-я ловушка - принятие корреляцию за причинность, в связи с тем, что некоторые события могут быть коррелированы с движением рынка, но не являться их причиной. Например, Дэвид Лейнвебер из Калифорнийского технологического института обнаружил, что лучшим опережающим индикатором доходности индекса S&P 500 является производство масла в Бангадеш? [12].

2-я ловушка заключается в оценке индивидуальных действий вместо понимания рынка в его целостности. Конечно, индивидуальная независимость важна, но люди, в основном, существа социальные. Поэтому в большинстве, как и другие животные, предпочитают небольшое немедленное вознаграждение более крупному вознаграждению в будущем.

Откуда нам это известно – по показателям оборачиваемости портфелей. При этом большинство управляющих активами делает это слишком быстро, что приводит к значительным операционным излишкам и издержкам воздействия рынка, лишней налоговой нагрузке. Краткосрочность съедает доходность портфелей.

Выше приведенные факты подтвердил, в ходе открытой лекции «Нейроэкономика: Когнитивные и нейронные процессы при меж временном дисконтировании», профессор Стэнфордского университета Самюэль МакКлю [13]. Докладчик обратил внимание на психологическую невозможность отложить получение вознаграждения на длительный период, склонность к временному дисконтированию (temporal discounting). На то, что эта тема является одной из ведущих в изучении механизмов возникновения решений и радикально меняет представления о способности человека контролировать свои поступки. Выбор человека при принятии решения о немедленном или отсроченном вознаграждении зависит от того, какая из структур мозга активизируется больше: прилежащее ядро (так называемый центр удовольствия в глубине головного мозга) или префронтальная кора. Ученый выяснил, что если в момент принятия решения доминирует прилежащее ядро, человек становится более склонен к импульсивным решениям и выбирает немедленное вознаграждение, если же активизируется префронтальная кора, выбор перевешивает в сторону большего вознаграждения, но отсроченного во времени. Можно сказать, что успешность решения зависит от темперамента больше, нежели от

интеллекта.

Но равно ли «коллективное целое» в США «коллективному целому» в России, с точки зрения поведенческих реакций и решений? Одинакова ли будет сила эмоций при наступлении рискованного события? Известно, что ментальные и неврологические различия между «американцами» и «русскими» значительны, Но масштабных бихевиористических исследований в российской экономике фактически не проводится.

Использованные источники:

1. Стикс, Гэри. "Когда рынки точнее опросов", журнал "В мире науки" июнь 2008г: www.sciam.ru/2008/6/nauka.shtml.
2. Суханова, Мария. Рынок предсказаний. 30.12.2014 <http://www.iemag.ru/analitics/detail.php?ID=32601>
3. Шпер, Владимир, Рынки предсказаний (Prediction Markets). Новости ММК май 2009 г.
4. Шуровьески, Джеймс. Ш96 Мудрость толпы. Почему вместе мы умнее, чем поодиночке, и как коллективный разум формирует бизнес, экономику, общество и государство: Пер. с англ. - М.: ООО "И.Д. Вильямс", 2007. - 304 с.
5. Daniel Kahneman & Amos Tversky, "Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk", *Econometrica* 47 (1979): 263-291.
6. Donald G. MacGregor, "Imagery and Financial Judgment", *The Journal of Psychology & Financial Markets* 3, № 1 (2002): 15-2261.
7. Kay-Yat Chen, Leslie R. Fine, and Bernardo A. Huberman, "Predicting the Future", *Information Systems Frontiers* 5, № 1(2003): 47-61, <http://www.hpl.hp.com/shl/paper/future/future.pdf>.
8. Jack L. Treynor, "Market Efficiency and the Bean Jar Experiment", *Financial Analysts Journal* (May –June 1987): 50-53
9. Philip E. Tetlock, *Expert Political Judgment: How Good Is It? How Can We Know?* (Princeton, N.J.: Princeton University Press, 2005) 68, 73-75.
10. Francis Galton, "Vox Populi", *Nature* 75 (March 7, 1907): 450-451: reprint *Why the Many Are Smarter Than the Few and How Collective Wisdom Shapes Business, Economies, Societies and Nations* (New York:Doubleday, 2004).
11. Sherry Sontag and Christopher Drew, *Blind Mans Bluff: The Untold Story of America Submarine Espionage* (New York: Perseus, 1998), 58-59
12. Gary Belsky & Thomas Gilovich, *Why Smart People Make Big Money Mistakes-and How to Correct Them: Lessons From the New Science of Behavioral Economics* (New York: Simon and Schuster, 1999) 137-138.
13. МакКлю, Самюэль, профессор Стэнфордского университета США, открытая лекция «Нейроэкономика: Когнитивные и нейронные процессы при межвременном дисконтировании», 25 марта 2015 года, в рамках XVI апрельской конференции НИУ ВШЭ.

*Солодов А.К., к.э.н.
доцент ВАК
кафедра «Финансовый менеджмент»
Финансовый университет при Правительстве РФ
действительный государственный советник РФ 3 класса
Российская Федерация, г. Москва*

МЕНТАЛЬНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ МОДЕЛИ И КРАУДСОРСИНГ КАК МЕТОДЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ И ОЦЕНКИ УРОВНЯ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ

Аннотация: В статье рассматриваются недостаточно известные в России методы прогнозирования финансовых результатов и оценки финансов рисков, практикуемые известными западными инвесторами.

Ключевые слова: коллективный разум, краудсорсинг, ментальная модель, нейропсихологические фильтры, предикативный рынок,

Термин «ментальные модели» является атрибутом как когнитивных, так и экономических наук.

Одним из первых это понятие ввели в обиход американский философ, математик и семиотик Чарльз Сандерс Пирс и шотландский психолог Кеннет Крейг, разработавший знаменитые ментальные карты (матрицы) и диаграммы взаимосвязей [6].

В XX веке исследованиями ментальных моделей занимались ученые, близкие к военным ведомствам США, Англии и Германии. Они применяли их, в первую очередь американцы, для разрешения вооруженных конфликтов, при проведении миротворческих операций и посредничестве в переговорах.

Недооценка важности подобных моделей может привести к значимым потерям. Например, к таким, какие сделало руководство США в послевоенном Ираке. Военная составляющая администрации Дж. Буша-младшего решила, что после успешной боевой операции и смещения диктатора *армию встретят как освободителей*, с цветами и сладостями. В результате расчет численности войск, а также планирование их деятельности после окончания боевых действий были произведены неверно.

Войска коалиции столкнулись с сопротивлением и понесли значительные потери уже на этапе реконструкции иракского государства. Причины ошибок, которые кроются в неправильных ментальных моделях руководства, подробно изучил английский майор Джеймс Ховард, опубликовавший в американском исследовательском центре работу «Спотыкаясь о мир при планировании войны» [8].

Но, что следует понимать под «ментальными моделями»?

Обратимся к мнению семантика и психолингвиста Филиппа Джонсон-Лерда, который в книге «Ментальные модели» пишет, что процессы

понимания и умозаключения обусловлены так называемыми ментальными моделями, служащими для представления мира в сознании человека. Формирование ментальных моделей осуществляется в ходе рекурсивных ментальных процедур. Основной процедурой является «понимание» определяемое, как считает Джонсон-Лэрд, знанием и уверенностью. Психологическим ядром понимания является «рабочая модель» характеризующая, по мнению сформировавшего эту модель субъекта, сущность того или иного явления, его внутреннюю структуру и причинно-следственные связи, взаимоотношения с другими явлениями, представления о возможностях его развития, путях его инициации, управления им и контроля над ним [7]. Каждый человек, или иной субъект экономики, существуя в социуме, формирует свои сугубые ментальные рабочие модели относительно различных ситуаций и явлений и перспектив их развития.

Причина в том, что люди видят окружающую действительность не "как есть", а через особые (нейропсихологические) фильтры которые:

"вычеркивают" из видимого мира элементы, не соответствующие ментальности человека;

"дорисовывают" отсутствующие элементы, усиливающие текущие желания человека;

придают большее или меньшее значение внешним элементам в зависимости от того, подтверждают эти элементы ментальные предпочтения человека или нет.

Полезность рабочих ментальных моделей в том, что они помогают быстро принимать решения, а правильность этих решений зависит от того, насколько адекватны наши ментальные модели окружающей действительности.

Таким образом **«Ментальная модель»** — некоторая многоуровневая система, создающая внутреннюю картину внешней ситуации, которая включает в себя желания, убеждения, стереотипы и архетипы, образы, то есть все значимые когнитивные и волевые элементы сознания и подсознания, которые позволяют понять как исследуемая целевая группа воспринимает ситуации, что при этом чувствует и как будет себя вести в отношении нас или интересующего нас объекта, как, почему и при каких условиях она сделает свой выбор или поменяет его.

Одной из основных задач на первом этапе формирования решения относительно той или иной ситуации (выбор стратегической цели, определение степени риска, процесс создания бренда, публичный конфликт) становятся поиск и извлечение ментальных моделей целевых групп. Для этого необходим комплексный инструментарий, выходящий за рамки традиционных маркетинговых исследований, количественных и экспертных опросов. Человек часто просто не может вербализовать всю необходимую для принятия решений информацию. Следовательно, в работе современного менеджера должны быть задействованы проективные и эвристические

методики, позволяющие получить плохо осознаваемые и плохо фиксируемые аудиторией элементы ментальных моделей.

В экономике идею применения ментальных моделей активно пропагандирует ученик и соратник известного инвестора Уоррена Баффета по Berkshire Hathaway Чарли Мангер.

Для Мангера ментальная модель является инструментом-матрицей, которая помогает лучше понять возникающую перед вами проблему. Он предлагает создать сеть моделей, или как он сформулировал сам «решетку моделей» с тем, чтобы решать проблемы наиболее эффективно.

Однако, по мнению Мангера не всем дана способность формировать ментальные модели. Умение решать проблемы не зависит прямо от IQ. Необходимо иметь такие черты характера как – интеллектуальная любознательность, честность, терпение и способность к самокритике, многообразие знаний.

Трудно представить все эти качества в одном человеке, но, как было показано ранее, ими обладает «коллективный разум», структура которого очень сильно напоминает нейронные сети мозга человека. Нейронные сети основываются на принципах нечеткой логики. Но необходимо понимать, что не следует автоматически переносить принципы и методологию нечеткой логики в сферу оценки уровней рисков, неопределенности, финансовой устойчивости [2], кредитоспособности [1] оценки эффективности управления капиталом и инвестициями и т.п. [3], [4]. Необходимо применить это инструмент для принятия решений комплексно с ментальным моделированием. То есть необходимы не только количественные итерации лингвистических переменных, но описания и количественные пределы, связанные с ментальностью лиц (групп) \принимающих решения и влияющих на изменение состояния исследуемого объекта. Найти их мы можем с помощью краудсорсинга на рынке предсказаний или, иначе, предикативных рынках.

Рынки предсказаний имеют важные отличия от фондовых рынков – это конечность временных горизонтов и определенность исходов.

Составить представление, об этой технологии, можно посетив, крупнейший в мире рынок предсказаний Intrade.com, который служит платформой для создания прогнозов самой широкой тематики (кроме спорта): от внутренней и международной политики и экономики до высоких технологий, недвижимости, перевозок и даже изменений климата. В последние годы появились и русскоязычные проекты, такие как Futuriti.ru (основные темы предсказаний: известные люди, развлечения, спорт, власть, экономика, бизнес, технологии, происшествия) и Supergu.ru (специализируется на биржевых прогнозах).

Все эти ресурсы объединяет общий принцип: участники prediction markets делают ставки на осуществление тех или иных событий в будущем, имея при этом возможность заработать реальные деньги. Но для бизнеса,

прежде всего, важна высокая точность прогнозов, которую обеспечивает механизм краудсорсинга. Важна, как вспомогательный инструмент бизнес-анализа, а также источник инсайтов – неожиданных интуитивных прорывов к решению проблемы.

Краудсорсинг дает возможность топ-менеджеру найти ответы на многие вопросы к будущему, которые не поставишь на открытые торги. Точность прогнозов рынков предсказаний вполне удовлетворительна. Например, точность прогнозов результатов президентских компаний в США, получаемых на рынке Iowa Electronic Market, достигает в иные годы 0,3%, а средний уровень отклонений за 20 лет составляет 1–1,5% – при том, что Институт Гэллага дает погрешность порядка 2,4%. Очень высокую, а иногда и стопроцентную точность при определении номинантов и обладателей Оскара демонстрирует интернет-игра Hollywood Stock Exchange.

О применении краудсорсинга в практике отечественного бизнеса свидетельствует опыт единственной работающей в России по этой технологии прогнозирования и управления идеями компании CIS (Collective Intelligence Systems), который кратко опишем на примере холдинга «АгроТерра» [5].

Многие компании с тем или иным успехом собирают у сотрудников предложения по рационализации и развитию бизнеса, организуют публичные площадки для внесения и обсуждения разнообразных инициатив, совершенствуют технологии обработки информации.

Краудсорсинг организован иначе — в нем нет ни иерархии, ни методологов. Это выглядит как биржевая игра, где в качестве активов выступают прогнозы — некоторые события будущего.

В случае «АгроТерра» компанией CIS было организовано прогнозирование: цен на зерно, EBITDA и урожайности сои.

Была сформирована внутренняя виртуальная биржа, участникам которой были выданы виртуальные деньги. Участники вкладывали виртуальные деньги, больше или меньше, в зависимости от того, насколько они были уверены в своем прогнозе и, точно так же, как на бирже, могли в любой момент вывести капитал из одного прогноза и перевести в другой.

После каждой покупки или продажи по специальному алгоритму на основе сделанных ставок рассчитывался агрегированный прогноз, который отображался в виде графика котировок и отражал коллективное мнение участников о будущем развитии событий.

В отличие от обычного опроса, где в общем и целом действует принцип «один человек — один голос», здесь участникам разрешалось в любых пропорциях распределять и перераспределять свою поддержку между разными «рынками» и даже вариантами ответа. Все это оперативно учитывалось: постоянное обновление — еще одно важное преимущество агрегированного прогноза перед опросами (которые нельзя проводить слишком часто).

Но главное, краудсорсинг можно реализовать в игровой форме, с возможностью выигрыша. Чтобы это произошло, участник должен внести в агрегированный прогноз свои знания, свою способность к рассуждению, свою уникальную экспертизу. Все участники вместе, таким образом, выступают в качестве некоторого коллективного эксперта.

Имеющаяся мировая практика показывает, что такой «коллективный эксперты» умеет предсказывать очень неплохо, и проект прогнозирования с использованием рынка предсказаний в группе компаний «АгроТерра» это подтвердил. В ходе реализации проекта в октябре 2013 года, было получено 75% попаданий. Это очень хороший показатель».

В прогнозировании участвовало несколько сотен сотрудников «АгроТерры». Около половины тех, кто подключен к корпоративной сети и может высказать свое суждение по поводу прогнозируемых событий (будущих цен на зерно, EBITDA и т.п.) но не является профессиональным аналитиком и экспертом. К проекту были подключили работники из всех регионов, в том числе находящиеся на самых «рабочих» должностях, таких как агроном или сотрудник элеватора. Менеджеры более высокого ранга тоже участвовали, но главный интерес состоял в том, чтобы получить информацию с полей в буквальном смысле слова.

Такая необходимость была вызвана тем, что аналитики в центральном офисе использующие достаточно тонкие и сложные модели, ориентируются все-таки на тренд: в этом году было так, в прошлом так, значит, в следующем можно ожидать такого-то развития событий. К этому их мотивируют и карьерные соображения. А в регионах люди, уже понимают, нутром чувствуют, что все пойдет иначе.

Прогнозы, которые котировались на виртуальной бирже, представляли собой ценовые коридоры — небольшие диапазоны цен.

При этом прогнозировались цены для нескольких рынков, которые соответствовали разным промежуткам времени. Участник выбирал рынки, относительно которых у него была какая-то информация, и варьировал свою ставку.

Не требовалось обязательно поставить все деньги — при отсутствии информации их можно было и придержать, и в любой момент вывести из игры.

Все ставки, как и на настоящей бирже, делались анонимно, так что влияние чьего-либо неигрового статуса или авторитета («Х умный, я поставлю так же, как и он») исключалось.

Проект шел три месяца, и все это время холдинги, входящие в группу «АгроТерра», видели динамику ситуации и старались проанализировать причины, по которым происходят изменения.

Практически на каждом рынке (прогнозировании на определенный срок) тот прогноз, который, в конце концов, выиграл, определился уже к середине срока или раньше.

При сравнении прогнозов-победителей с фактически установившимися ценами выяснилось, что для половины рынков они точно попали в реальный узкий ценовой коридор; для большинства оставшихся рынков, спрогнозированный коридор оказался ближайшим к реальному коридору.

Интересно, что в нескольких случаях, оценки участников в самого начала разошлись с видением экспертов, и в итоге подтвердилась - правота участников.

Фактически, опыт краудсорсинга в «АгроТерра» есть исследование доверия к официальным цифрам с определением масштабов расхождений. Если менеджмент холдинга работает хорошо, то это будет подтверждаться ожиданиями сотрудников-участников рынка предсказаний, а если официальные цифры, завышены и люди видят на местах другую картину, то система прогнозирования поднимет эту информацию на поверхность к высшему топ-менеджменту компании.

По мнению автора, краусорсинг вполне применим для оценки эффективности инвестиционных проектов и уровня сопутствующих им рисков. При этом данную технологию целесообразно использовать, опираясь на технологии формирования ментальных моделей и ограничения, вытекающие из математики Банахова пространства и нечеткой логики.

Кроме того, перспективные возможности в экономике, включая финансы, могут иметь динамично развивающиеся направления прикладной науки - искусственная жизнь, эволюционные вычисления (генетические алгоритмы, продукционные системы (L-Systems) и др.

Использованные источники:

1. Зайченко Юрий, Ови Нафас Агаи аг Гамиш; International Journal "Information Theories and Applications", Vol.21, № 3, 214; 241-253.
- 2.. Кулакова, Н.Н., Семененко, М.Г., Черняев, С.И, Унтилова, Л.А.; Анализ финансовой устойчивости предприятий, Вектор науки ТГУ 2014 №1, 127-129.
3. Недосекин А.О. Применение теории нечетких множеств к задачам управления финансами. Журнал «Аудит и финансовый анализ», № 2, 2000 (электронный ресурс): <http://www.cfin.ru/press/afa/2000-2.shtml/>
4. Теплова, Т.В. Финансовый менеджмент: управление капиталом и инвестициями: учебник для вузов. – Мю: ГУ ВШЭ. 2000-504 с.
5. Суханова, Мария. Рынок предсказаний 30.12.2014 <http://www.iemag.ru/analitics/detail.php?ID=32601>
6. О'Коннор, Джозеф, Макдермотт, Иан. Искусство системного мышления: Необходимые знания о системах и творческом подходе к решению проблем: Альпина Паблишер, 2014. - 256 с.- (8-е издание).
7. Клейнер, Г.Б. Социально-экономические системы и сбалансированное управление. Системный анализ в проектировании и управлении. Труды IX Международной научно-практической конференции. СПб.: Изд-во Политехнического ун-та, 2005, С.2.

8. Хэгстром, Роберт Инвестирование. Последнее свободное искусство. Издательство:Олимп-Бизнес Год:2005 :288 стр..

*Сорокин А.П., к.э.н.
доцент*

*кафедра государственного строительства
Академия управления при Президенте Республики Беларусь
Республика Беларусь, г. Минск*

УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТАМИ: ПОДХОДЫ К КОМПЕТЕНЦИЯМ РУКОВОДИТЕЛЯ И ДРУГИХ УЧАСТНИКОВ ПРОЕКТА

Аннотация: автором описаны подходы к компетенциям руководителя и участников проекта.

Ключевые слова: компетенция, управление проектами, команда, лидерство.

Любой современной организации приходится решать множество весьма сложных задач, но ни одна из них не сопряжена с таким риском и трудностями, как реализация проекта. Это объясняется тем, что работа над любым проектом практически всегда носит инновационный характер, относительно высокую степень неповторяемости, когда требуется обладать самой современной информацией во многих областях знаний, устанавливать тесные связи между всеми исполнителями и участниками проекта, разрабатывать особые процессы для достижения целей проекта.

В отличие от традиционного управления проектами, основанного на тщательном планировании и чётких процессах, такие проекты отличаются хаотичностью, непредсказуемостью и изменчивостью требований заказчика, высокой неопределённостью, критичностью сроков исполнения, использованием новых технологий и новых методов, ранее не существовавших и не опробованных. Тщательное планирование каждого этапа проекта ведёт к повышенным затратам времени, в результате сама проблема может существенно, а зачастую коренным образом измениться, и проект потеряет свою актуальность.

Американский исследователь ДеКарло ввёл даже термин «экстремальный проект», означающий комплексное, высокоскоростное, самокорректирующееся предприятие, во время работы над которым люди взаимодействуют в поисках желаемого результата в условиях крайней неопределённости, постоянных изменений и сильного стресса [1,с.24].

Для экстремальных проектов постоянные изменения являются правилом, а стабильность – исключением. Отсюда и подход к инновации не просто как к созданию новых продуктов, услуг или технологий. В первую очередь требуется разработка новых, инновационных процессов и методов управления проектами, в результате применения которых появляются эти

новые продукты, услуги или технологии. Поэтому ключевыми вопросами, требующими решения, являются: какой и насколько гибкой должна быть структура команды, реализующей проект в организации; как обеспечить ее интеграцию с остальной деятельностью; как совмещать возникающие в ней идеи и результаты с тем, что делает вся организация.

По статистике 80% организаций не могут реализовать выбранную стратегию. В чем причины? Большая часть задач, которые появляются после выработки стратегии организации, являются внутренними проектами.

Типичная ошибка: проекты по развитию повисают в «воздухе» либо из-за отсутствия руководителя проекта, либо из-за отсутствия знаний и навыков в области управления проектами.

Успех реализации проекта зависит от всех его участников. Руководитель проекта — это главная фигура в процессе реализации проекта. Поэтому такое серьёзное внимание уделяется формированию требований к нему.

Существующие международные стандарты в области проектных компетенций требуют от руководителя проекта выполнения таких функций, как: участие в оценке жизнеспособности проекта; выбор проектировщиков и подрядчиков, оформление договорных отношений с подрядчиками; организация предпроектных работ (определение задач, участие в составлении всех планов, графиков работ и расчёт бюджета проекта); комплектование работоспособного и целеустремлённого коллектива; контроль за ходом разработки проектно-сметной документации; контроль за ходом, качеством и выполнением работ в процессе реализации проекта; участие в сдаче проекта в эксплуатацию и анализ его функционирования [4]. При этом учитывался наработанный опыт национальных организаций по управлению проектами: Института управления проектами PMI (США), Британского института стандартов BSI и многих других. Приведём некоторые подходы к определению компетентности участников проектной деятельности.

Организация ISO – International Organization for Standardization, самая крупная международная организация, разрабатывающая стандарты, в 2012 года издала стандарт ISO 21500:2012 «Guidance on project management», обеспечивающий общее руководство по процессам управления проектами, которые представляют особую важность и влияют на достижение проектами результатов: технические компетенции, для реализации проектов структурированным образом; поведенческие компетенции, связанные с личными взаимоотношениями внутри определенных границ проекта; контекстуальные компетенции, связанные с управлением проектом в рамках организационного и внешнего окружения.

Основным стандартом по управлению проектами Международной ассоциации по управлению проектами International Project Management Association (IPMA, объединяет 50 национальных ассоциаций по управлению

проектами со всех континентов. Россия в IPMA представлена национальной ассоциацией управления проектами СОВНЕТ. Беларусь в настоящее время не представлена в ней) является ICB – IPMA Competence Baseline 3.0, описывающий требования к компетенциям, необходимым менеджерам проектов и членам проектных команд для управления проектами, программами и портфелем проектов. Для оценки компетенций используется четырехуровневая система сертификации IPMA (модель 4-L-C):

- уровень А — Сертифицированный директор проектов;
- уровень В — Сертифицированный старший менеджер проектов;
- уровень С — Сертифицированный менеджер проектов;
- уровень D — Сертифицированный специалист по управлению проектами.

Японская ассоциация управления проектами Project Management Association of Japan (PMAJ) в «Руководстве по управлению проектами и программами для внедрения инноваций на предприятиях» создала четырехуровневую систему сертификации руководителей проектов по модели P2M:

Координатор проекта (КП) – требуется освоение ограниченного объема знаний по P2M;

Специалист в управлении проектами (СУП) – требует освоение полного объема знаний P2M;

Сертифицированный менеджер проекта (СМП) – требует демонстрации способностей и подтверждения практического опыта;

Архитектор управления программой (АУП) – признание высших способностей и практического опыта менеджера. В его обязанности входит обеспечение полного выполнения всех задач проекта силами его участников. В идеале он должен иметь хорошую специальную подготовку, современное экономическое мышление, уметь взаимодействовать с людьми, обладать высокими деловыми качествами, так как он координирует деятельность различных исполнителей и организаций при реализации проекта от его замысла до воплощения.

Повышаются требования к назначению руководителем проекта и в Республике Беларусь: в соответствии с Указом Президента Республики Беларусь № 26 от 14 января 2014 г. [2] работник может быть назначен руководителем (управляющим) проекта только при наличии аттестата, подтверждающего его квалификацию, выдаваемого в порядке, установленном Советом Министров Республики Беларусь, уполномоченной им организацией.

Многие проблемы Руководителя проекта в конечном итоге сводятся к решению главного вопроса: как сделать так, чтобы проект был успешно реализован. Ответом на него становится формирование инициативной и творческой (креативной) проектной команды. Нужно подобрать людей, продумать систему мотивации и лидерства. Эта команда должна быть

стабильной и гибкой, а главное — нацеленной на достижение конечного результата [3].

Каждый член команды должен знать и выполнять свой круг обязанностей, а вся команда нести ответственность за успешную реализацию проекта.

Отметим роль экспертов-консультантов, в числе которых — специалисты по организации производства, торговле, маркетингу, финансовым и другим вопросам. Они воплощают требования производства, потребителей, послепродажного обслуживания, необходимые для успешной реализации проекта на рынке.

При наборе персонала в команду Руководитель проекта, заинтересованный в высоком уровне реализации нововведений, обязательно должен выявить творческие способности и достижения персонала, соединяя типовые количественные методики с качественными характеристиками (публикации, патенты, творческие качества конкретной личности и т.д.).

Так как имеющаяся информация о работнике относится к его прошлым достижениям, то по ней чрезвычайно сложно судить о соответствии кандидата будущим задачам, поэтому здесь для решения нетрадиционных проблем, выдвижения идей и их реализации необходимо пользоваться системой тестов, конкурсным отбором и т.д. Для этого Руководителю проекта необходимо определить критерии профессиональной успешности с выделением наиболее значимых профессиональных свойств, их динамику, умений и навыков в обучении и переориентации персонала. Вследствие этого необходимо рассмотреть как индивидуально-психологические свойства, так и профессиональные навыки кандидата (например, широта связи с миром, их структура, степень иерархичности, способности и характер индивида и пр.).

Формирование целостной команды с учётом всех вышеперечисленных особенностей позволяет разрешить ещё одну немаловажную проблему, касающуюся современного лидерства: руководители высшего уровня организации определяют её общую стратегию; руководитель проекта в рамках этой стратегии принимает решения по проекту, удовлетворяющие и учитывающие интересы инвесторов и потребителей; члены команды по мере реализации различных этапов проекта реализуют лидерские качества по воплощению проекта в жизнь. Такой подход немаловажен в мотивации членов команды.

Использованные источники:

1. ДеКарло, Д. eXtreme Project Management. Экстремальное управление проектами /Дуг ДеКарло; пер. с англ. Финогенова М.С., Смыковской. — М: Компания р.т.Office, 2006. — 588 с.
2. О мерах по совершенствованию строительной деятельности: Указ Президента Республики Беларусь, 14 января 2014 г. № 26 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. — 17.01.2014, 1/14755.

3. Сорокин, А.П. Формирование проектной команды и экстремальное управление проектами / А.П. Сорокин // Философско-гуманитарные науки: сб. науч. ст. / Республиканский институт высшей школы; под науч. ред. д.э.н., проф. В.Ф. Беркова. – Минск, 2012. – С. 403–409.

4. Управление проектами: Основы профессиональных знаний, Национальные требования к компетентности специалистов (NCB – SOVNET National Competence Baseline Version 3.0) / под научной ред. проф., д.э.н В.И. Воропаева. – М.: ЗАО «Проектная ПРАКТИКА», 2010 – 256 с.

Стоянов И.А., к.э.н.

доцент, зав.кафедрой международного менеджмента

СибГАУ

Стоянова Е.И., к.пс.н.

доцент

кафедра клинической психологии и психотерапии с курсом ПО

КрасГМУ им. проф. В.Ф. Войно-Ясенецкого

Россия, г. Красноярск

ИССЛЕДОВАНИЕ САМОАКТУАЛИЗАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА КАК КРИТЕРИЯ ГОТОВНОСТИ К УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Представлены результаты эмпирического исследования готовности к управленческой деятельности менеджеров ОАО «МРСК Сибири» – «Красэнерго». Готовность управленческой деятельности рассматривается как возможность успешной реализации предстоящей деятельности, определяемой ценностно-смысловыми ориентирами и степенью ответственности человека в единстве с условиями среды.

Ключевые слова: управленческая деятельность, готовность, ситуативная, несформированная, сформированная готовность

АКТУАЛЬНОСТЬ. В быстро меняющихся социально-экономических условиях возникает необходимость человеку быть готовым к ответу на вызовы окружающей среды.

Изменение условий социально-экономической ситуации влекут за собой изменения в различных сферах профессиональной деятельности, в том числе и в системе управления. Современная система управления нуждается в высококвалифицированных специалистах способных грамотно управлять кадровыми ресурсами, быть готовыми отвечать на вызовы окружающей среды. Готовность к деятельности рассматривается как первичное и основное условие успешного выполнения предстоящей деятельности любой степени сложности. В первую очередь перед нами стоит задача рассмотреть готовность, к осуществлению управленческой деятельности отталкиваясь от общетеоретических подходов, существующих в современной психологии

управления.

Рассмотрим существующую трактовку понятия «готовность». В словаре С.И.Ожегова в первом значении готовность – это «согласие сделать что-нибудь», во втором - «состояние, при котором все сделано, все готово для чего-нибудь» [7, с.122]. В первом значении, по нашему мнению, речь идет о принятии решения, а во втором значении – о ресурсах, наличие которых обеспечивает выполнение принятого решения. Научное понятие «готовность к деятельности», «к осуществлению выбора» включает в себя оба эти значения. В социально-экономических исследованиях готовность рассматривается в более широком толковании, как «готовность информационно-коммуникационной инфраструктуры страны, континента или всего земного шара к всеобщей электронизации экономики», в данном случае здесь рассматривается готовность общества жить в информационном пространстве [1]. С точки зрения естественнонаучного подхода рассматривается понятие «биологическая готовность - термин описывает тот факт, что организмы лучше приспособлены к ассоциированию определенных сочетаний стимулов и реакций» [2].

В многочисленных социологических, педагогических, психологических исследованиях существует тенденция употреблять понятие готовности в широком диапазоне и в контексте достаточно разнообразного спектра психологических явлений: готовность к действию, к деятельности, к труду (Т.В.Кудрявцев, Н.И.Крылов, Л.А.Мойсенко), к педагогической деятельности, к педагогическому общению (Н.В.Кузьмина, Е.А.Орлова), к выбору профессии, профессиональному самоопределению, профессиональной деятельности (Э.А.Фарапонова, В.В.Чебышева, А.В.Массанов, В.И.Виноградов).

В научной психологической литературе рассматриваются различные аспекты понятия «готовность». По мнению М.И.Дьяченко и Л.А.Кандыбовича, готовность рассматривается в качестве настроя личности на определенное поведение и как установка на активные действия, приспособление личности для успешных действий в данный момент, обусловленных мотивами и психическими особенностями личности [цит.по.Бершедова:]. Многие исследователи отождествляют понятие готовности с такими понятиями как «установка», «социально-психологическая установка». Как известно, проблема установки была специальным предметом в школе Д.Н.Узнадзе, «установка является целостным динамическим состоянием субъекта, состоянием готовности к определенной активности, состоянием, которое обуславливается двумя факторами: потребностью субъекта и соответствующей объектной ситуации» [цит.по.: Гилева].

Исследования ученых М.И.Дьяченко и Л.А.Кандыбовича показали, что динамическую структуру готовности к сложным видам деятельности составляют следующие взаимосвязанные элементы: осознание своих

потребностей, требований общества, коллектива или поставленной другими людьми задачи; осознание целей, достижение которых приведет к удовлетворению потребностей или выполнению поставленной задачи; осмысливание условий, в которых будут протекать предстоящие действия, актуализация опыта, связанного в прошлом с решением задач и выполнением требований подобного рода; определение на основе опыта и оценки предстоящих условий деятельности как наиболее вероятных, так и вспомогательных способов решения задач или выполнения требований; прогнозирование проявления своих интеллектуальных, эмоциональных, мотивационных и волевых процессов, оценка соотношения своих возможностей, уровня притязаний и необходимости достижения определенного результата; мобилизация сил в соответствии с условиями и задачами, самовнушение в достижении цели [цит.по.: Бершедова].

Изложенный материал показывает, что состояние готовности имеет сложную динамическую структуру, является выражением совокупности интеллектуальных, эмоциональных, мотивационных и волевых сторон психики человека в их соотношении с внешними условиями и предстоящими задачами.

Как уже отмечалось выше, ряд авторов считают, что помимо готовности как психического состояния существует и проявляется готовность как устойчивая характеристика личности, обозначенная понятиями: подготовленность, длительная или устойчивая готовность.

Прежде всего, отметим, что готовность это всегда состояние, направленное на что-либо, так в исследовании О.М.Краснорядцевой, И.О.Гилевой был описан феномен «мотивационной готовности к творческой профессиональной деятельности», который рассматривался следующим образом «мотивационная готовность – это готовность действующей личности к трансформации деятельности, изменению мотивов как определяющих деятельность при встрече со значимой информацией, способной позволять такую трансформацию» [цит.по.:Гилева], также отмечается, что мотивационная готовность это «системная характеристика человека, представляющая интеграцию индивидуально-типологических, личностных и деятельностных свойств, которая позволяет реализовывать возможности, открывающиеся в мире, и тем самым открывать самого себя, выходя за пределы норм, проявлять нормотворчество, свободную инициацию» [цит.по.:Гилева].

Достаточно убедительно представлена трактовка «мотивационной готовности к творческой профессиональной деятельности» О.М.Краснорядцевой, И.О.Гилевой, которая в свою очередь органично вписывается в контекст данной работы, позволяющая охватить весь спектр индивидуально-типологических и личностных особенностей, которые могут быть включены в структуру готовности к осуществлению управленческой деятельности.

По мнению авторов М.И.Дьяченко и Л.А.Кандыбович, готовность к осуществлению выбора может быть определена как: длительная готовность (сформированная) и ситуативная готовность.

Длительная (сформированная) готовность действует постоянно, ее не надо каждый раз формировать. Эта готовность существенная предпосылка успешной деятельности. Длительная готовность - устойчивая система профессионально важных качеств личности, соответствующая структуре, содержанию и условиям профессиональной деятельности, обеспечивающая легкость актуализации и включения в выполнение задачи, пластичность, сочетание устойчивости и динамизма.

Структура длительной готовности: положительное отношение к тому или иному виду деятельности, профессии; адекватные требования деятельности, профессии, черты характера; необходимые знания, умения, навыки; устойчивые, профессионально важные особенности восприятия, внимания, мышления, эмоциональных и волевых процессов [цит.по:Бершедова].

Ситуативная готовность это каждый раз создаваемое функциональное острое долговременной готовности, повышающее ее действительность. Рассматривая структуру ситуативной готовности к деятельности, авторы конкретизируют эти позиции, выделяя: познавательные компоненты (понимание разного рода профессиональных задач, оценка значимости); эмоциональные компоненты (чувство профессиональной чести и ответственности, уверенность в успехе, воодушевление); мотивационные компоненты (потребность успешно решать задачи, интерес к процессу их решения, стремление добиваться успеха и показать себя с лучшей стороны); волевые компоненты (мобилизация сил, преодоление сомнений).

Рассматривая понятие готовности необходимо рассмотреть специфику готовности непосредственно к управленческой деятельности. Управленческая деятельность рассматривается как совокупность действий руководителя или работников аппарата управления по отношению к человеку или коллективу, являющемуся объектом управления. Управленческая деятельность включает в себя постановку цели управления, сбор и переработку информации, подготовку, принятие и реализацию управленческого решения [6]. Готовность к управленческой деятельности рассматривается как возможность успешной реализации предстоящей деятельности, определяемой ценностно-смысловыми ориентирами и степенью ответственности человека в единстве с условиями среды. В данном случае успех деятельности складывается от направленности личности профессионала в частности, какие ориентиры для себя ставит руководитель предметной направленности определяют взаимодействие руководителя и подчиненных не как возможность увидеть в человеке профессионала, а возможность видеть в человеке носителя определенных функциональных обязанностей. Рассматривая ценностно-смысловые ориентиры руководителя

определяется отношение руководителя к подчиненным в возможности увидеть в работнике профессионала и выстраивать взаимоотношения «субъект-субъектного» характера. Немаловажной характеристикой готовности к управленческой деятельности является степень готовности человека взять на себя ответственность за происходящее. В.Франкл отмечал, что ответственность личности тождественная свободе личности, человек не является свободным, если он не признает за собой ответственности. Человек является ответственным за осуществление смысла и реализации ценностей. В ходе реализации в профессиональной деятельности, существует возможность только через ценностно-смысловые ориентиры и показатель ответственности человека оценивать его готовность к профессиональной реализации.

Эмпирическое исследование направлено на изучение личностных характеристик менеджеров «МРСК Сибири» – «Красэнерго», диагностирующих разную степень готовности к осуществлению управленческой деятельности. Выборку исследования составили мужчины в количестве 15 человек, в возрасте от 25 до 35 лет.

Гипотеза исследования состояла в том, что показателями готовности к осуществлению управленческой деятельности могут выступать личностные характеристики такие как: особенности самореализации, показатель жизнестойкости, особенности личностных проявлений согласно 16-факторному личностному опроснику Кеттела, показатели ригидности-флексibilityности.

С целью предоставления информации об особенностях проявления личностных характеристик были использованы следующие психодиагностические методы: Самоактуализационный тест. Ю.Е. Алешина, Л.Я. Гозман, М.В. Латинская и М.В. Кроз предприняли попытку адаптировать тест РОІ Э. Шострома. Как было показано в теоретической главе, самоактуализация выступает в качестве потенциала для успешного самоосуществления, который проявляется в различных аспектах самосознания личности, ее поведения, деятельности, ценностных воззрениях и т.д., что отражается в шкалах данного теста.

В ходе проведенного эмпирического исследования определены три степени готовности к управленческой деятельности: несформированная, ситуативная, сформированная.

К группе управленцев, характеризующихся несформированной готовностью к осуществлению выбора, были отнесены управленцы от общей выборки респондентов (47,1%).

Критериями для определения управленцев к группе с несформированной готовностью к реализации управленческой деятельности выступили:

1. Личностные характеристики, определяющие несформированную готовность к осуществлению выбора:

– заниженные показатели по тесту САТ (базовые Шкалы: «Компетентность во времени» 4,5 до 7,7 баллов; заниженные показатели по дополнительным Шкалам, кроме Шкал «Самоуважение», «Самопринятие»).

Таким образом, критериями несформированной готовности к осуществлению выбора могут выступать:

– показатели самоактуализационного потенциала, характеризующиеся низкой степенью выраженности, что означает ориентацию человека лишь на один из отрезков временной шкалы (прошлое, настоящее или будущее) и/или дискретное восприятие своего жизненного пути;

К группе управленцев, характеризующихся ситуативной готовностью к осуществлению управленческой деятельности, были отнесены управленцы: (45,7%). Критериями для определения управленцев к группе с ситуативной готовностью к реализации управленческой деятельности выступили:

1. Личностные характеристики, определяющие ситуативную готовность к осуществлению выбора: умеренный уровень психической ригидности; показатели по тесту САТ находятся в пределах между двумя стратегиями: в стремлении к самоактуализации; не готовности к самоактуализации (в данном случае преобладают заниженные и средние показатели по тесту САТ).

Критериями ситуативной готовности к осуществлению выбора могут выступать:

– показатели самоактуализационного потенциала, характеризующие неопределенную выраженность, которая проявляется в средних значениях;

К группе управленцев, характеризующихся сформированной готовностью к осуществлению управленческой деятельности, были отнесены управленцы: (7,2%). Критериями для определения управленцев к группе с сформированной готовностью к реализации управленческой деятельности выступили:

1. Личностные характеристики, определяющие сформированную готовность к осуществлению управленческой деятельности: показатели по тесту САТ свидетельствуют о наличии тенденции в стремлении к самоактуализации, что подтверждается результатами по базовым и основным шкалам теста.

Критериями сформированной готовности к осуществлению управленческой деятельности могут выступать:

– показатели самоактуализационного потенциала, характеризующиеся высокой степенью выраженности жить настоящим, то есть переживать настоящий момент своей жизни во всей его полноте, ощущать неразрывность прошлого, настоящего и будущего, то есть видеть свою жизнь целостной;

Таким образом, у нас есть возможность говорить о том, что из общего числа участвовавших в исследовании менеджеров не готовы к управленческой деятельности согласно психологическому исследованию

управленческого потенциала.

Использованные источники:

1. Академик. Готовность. Толковый словарь Ушакова. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://dic.academic.ru/dic.nsf/fin_enc/21779
2. Академик. Готовность. Большая психологическая энциклопедия. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://psychology.academic.ru/7498/Готовность>
3. Бершедова, Л. И. Психологическая готовность к переходу на новый этап возрастного развития как личностное образование кризисных периодов [Текст]: автореф. дис. ...д-ра психол. наук: 19.00.13.- психология развития, акмеология / Бершедова Людмила Ивановна – М., 1999. – 45 с.
4. Гилева, И. О. Психологическое сопровождение становления личности в процессе вузовской подготовки [Текст] /И. О. Гилева// Психологическое сопровождение становления личности в образовательном процессе: материалы региональной научно-практической конференции. – Барнаул, 2002. – С. 44-47.
5. Гилева, И. О. Психология профессиональной деятельности учителя [Текст]/И.О.Гилева. – Красноярск, 2003. – 108 с.
6. Мир словарей. Деятельность управленческая. Экономический словарь. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://mirslovari.com/content_eco/dejatelnost-upravlencheskaja-1327.html
7. Ожегов, С. И. Словарь русского языка [Текст]/С. И. Ожегов; под ред. Н.Ю. Швецовой.-М.:Рус.язык. 1984.-797с.
8. Шадриков, В. Д. Психология деятельности и способности человека [Текст]/В. Д. Шадриков.- М.: Логос, 1996.-320 с.

Страхов М.В.

аспирант

кафедра социальных технологий

НИУ «БелГУ»

Россия, г. Белгород

КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКА НАСТАВНИЧЕСТВА КАК СОЦИАЛЬНОГО КОМПОНЕНТА УПРАВЛЕНИЯ ЗНАНИЯМИ В СОВРЕМЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация: В данной статье говорится о ключевых характеристиках наставничества как социального компонента управления знаниями в современной организации. В условиях развития рыночной экономики надлежащее управление знаниями является ключом к эффективной и успешной организации. Внедрение системы наставничества создает среду для продуктивного обмена знаниями и идеями, адаптации к корпоративным ценностям, демонстрации признания мастерства и профессионализма, что в конечном счете, позволяет быстрее достичь высоких показателей, необходимых компании.

Ключевые слова: наставничество, управление знаниями, обмен знаниями, передача знаний, задачи наставничества, качества наставника и протеже, обязанности наставника, техники наставничества, функции наставничества.

Управление знаниями связано со способностью организации создавать, обмениваться и использовать знания сотрудников для повышения производительности на рабочем месте и уменьшения трудозатрат, связанных с «изобретением колеса». В условиях глобализации, развития рыночной экономики и изменчивости бизнес-среды, надлежащее управление знаниями является ключом к эффективной и успешной организации. Управление знаниями представляет собой комплексный подход к выявлению, сбору, оценке, получению и обменом всеми информационными активами предприятия.

Наставничество является одной из старейших форм обмена знаниями, берет свое начало еще в Древней Греции, так уже Одиссей имел доверенного советника. В настоящее время существует множество определений наставничества. К. Крам предлагает рассматривать наставничество как совокупность мероприятий, связанных с обучением, поддержкой, защитой, которая дается высококвалифицированным руководителем [1]. Дж. Рассел и Д. Адамс так определяют наставничество: процесс обмена знаниями между двумя сильными личностями, в котором один из них является старшим, опытным коллегой, а другой – младшим сотрудником [2].

Среди всего многообразия задач наставничества выделяется несколько основных:

1. Повышение качества подготовки и квалификации персонала;
2. Повышение удовлетворенности трудом и мотивация персонала;
3. Предоставление наставникам возможностей управления и карьерного роста;
4. Обмен знаниями, идеями, опытом;
5. Проверка действующей системы управления на предмет актуальности, целесообразности, жизнеспособности;
6. Развитие корпоративной идентичности и чувства причастности, укрепление командного духа;
7. Снижение текучести персонала и повышение стабильности трудового коллектива.

Обязанности наставника сводятся не только к тому, чтобы руководить и координировать, критиковать и исправлять ошибки, но также и к тому, чтобы предлагать мудрые советы и делиться опытом, предоставлять необходимую информацию и ресурсы, помогать адаптироваться к профессиональным требованиям и организационным императивам, демонстрировать мастерство, помогать сформировать уверенность в себе, укрепить чувство собственного достоинства и мотивацию, показывать возможности для карьерного роста, личного и профессионального

развития.

Хороший наставник должен быть больше, чем просто успешная личность, для хорошего протеже недостаточно одного желания получить знания. М. Аббаджей выделяет несколько качеств, которые присущи хорошему наставнику и хорошему протеже (Рисунок 1).

Качества хорошего наставника	Качества хорошего протеже
• Желание развиваться и помогать другим • Наличие времени и энергии • Готовность разделить неудачи и личные переживания • Развитые педагогические способности • Умение доступно объяснять и внимательно слушать	• Стремление к расширению своих возможностей и нацеленность на достижение профессиональных результатов • Желание обратиться за помощью • Открытость и восприимчивость к обучению и новым идеям • Способность принять обратную связь и критику • Готовность к экспериментам • Открытость к общению и сотрудничеству • Способность брать личную ответственность

Рисунок 1 – Качества хорошего наставника и хорошего протеже [Составлено на основании: 3]

Кроме того, к характеристикам успешного наставника следует причислить:

1. Обладание признанием со стороны коллег и руководства;
2. Стремление к культурной интеграции;
3. Способность донести сущность и нормы корпоративной культуры;
4. Демонстрация честности, уважения к работнику и ответственности за руководство;
5. Инициирование и поддержка новых идей;
6. Обладание развитым эмоциональным интеллектом;
7. Способность взаимодействия с разнообразными людьми, независимо от их целей, ценностей, уровня образования и культурного развития.

Д. А. Бачин, систематизируя западный опыт использования различных техник наставничества, выделяет несколько наиболее востребованных элементов (Рисунок 2).



Рисунок 2 – Элементы, присущие техникам наставничества [Составлено на основании: 4]

Обращаясь к работе Е. А. Черниковой, возможно выделить несколько функций, которые выполняет наставничество [5]:

1. Развитие карьеры (спонсорство, протекция, сложные задания) (К. Крам) и психосоциальные (ролевое моделирование, принятие и подкрепление, советы и дружба) (К. Крам);

2. Эталонная (наставник как пример для подражания в профессиональной деятельности) (И.Г. Столяр и другие отечественные исследователи);

3. Информационно-познавательная (приобщение подопечного специалиста к истории организации), образовательная (передача специалисту профессиональных знаний и умений) и воспитательная (включение специалиста в управление производственными и общественными делами) (А. А. Сидоров);

4. Педагогические: реализация трудовой деятельности во взаимодействии наставника и обучаемого (Л. В. Лебедева); педагогическое оценивание, посредством которого формируется система отношений молодого рабочего к производству; обеспечение преемственности поколений

(наставник учитывает социально-производственную ситуацию и в связи с ней организует труд молодого специалиста в коллективе) (П.Ф. Силенок); обучающая и воспитывающая (С.Я. Батышев).

Таким образом, наставничество является эффективным механизмом передачи знаний, демонстрации навыков и образцов поведения. Также оно обладает такими преимуществами, как включение в организационную культуру, укрепление и поощрение работы в команде, снижение стресса и текучести персонала.

Использование наставничества эффективно в случае, если существует потребность в:

1. Систематической передаче знаний;
2. Создании и укреплении положительной организационной культуры;
3. Обеспечении работы конкретного работника или группы, которые не обладают нужными знаниями и опытом;
4. Обеспечении структурированного обучения сотрудников, принимающих новые или расширенные обязанности;
5. Идентификации талантливых работников и мотивации персонала на развитие.

Программы наставничества являются эффективным инструментом выявления и поддержки талантливых сотрудников, как из числа линейных работников, так и тех, кто занимает руководящие позиции. Кроме того, их реализация позволяет циркулировать знаниям внутри организации, обеспечивает получение обратной связи. Следует также отметить, что успех программ наставничества в значительной степени зависит от долгосрочного планирования и включения в стратегический план развития организации.

Использованные источники:

1. Kram K. Mentoring at Work, Boston: Scott Foresman, 1985. – 268 p.
2. Russel J. E. A., Adams D. M.: The Changing Nature of Mentoring in Organizations: an Introduction to the Special Issue on Mentoring in Organizations. URL: http://conf2.sfu-kras.ru/sites/mn2014/pdf/d01/s29/s29_016.pdf.
3. Abbajay M. The Working Life: The Importance of Workplace Mentors. URL: <http://www.careerstonegroup.com/z-media/wp-mentoring.pdf>.
4. Бачин Д. А. Наставничество как метод обучения и развития персонала. URL: <http://web.snauka.ru/issues/2014/04/32311>.
5. Черникова Е.А. Функции наставничества в сопровождении профессионально-личностного становления специалиста социальной службы. URL: [http://www.pedagogy-and-psychology.ingnpublishing.com/files/2013/ESJ%20PAP/esj_pap_2013-1\(7\)_Chernikova_E.A.pdf](http://www.pedagogy-and-psychology.ingnpublishing.com/files/2013/ESJ%20PAP/esj_pap_2013-1(7)_Chernikova_E.A.pdf).

Стрижак С.А.
магистрант 2 курс
факультет “Факультет математической экономики,
статистики и информатики”
ФГБОУ ВПО “РЭУ им. Г.В. Плеханова”
Россия, г. Москва

РАЗВИТИЕ ЭЛЕКТРОННОГО ИГРОВОГО БИЗНЕСА В РОССИИ

В данной статье рассматривается разработка компьютерных игр, как часть отрасли электронного бизнеса, а так же стадии данной разработки и перспективность этой части отрасли.

Ключевые слова - предпринимательская деятельность, электронный бизнес, интернет, игровая индустрия, компьютерные/мобильные игры, разработка игр

Электронный бизнес – это такая деятельности организаций, осуществляемая в виде цифровых процессов, которые происходят не в физической среде, а в интернете. В настоящее время под электронным бизнесом понимаются электронные (произведенные через интернет) взаимодействия с партнерами, покупателями, работниками и другими физическими лицами.

Согласно данным статистики, жители РФ каждый год расходуют несколько миллионов долларов на компьютерные игры. Причем компьютерными играми увлекаются как взрослые, так и дети. С каждым годом игровая индустрия становится все более популярной.

С усовершенствованием мобильных устройств и увеличением онлайн-систем, растет популярность разработки инди-игр (indie games) - небольших игр, которые создаются без финансовой поддержки крупных предприятий, не требуют больших временных затрат, но не уступают по качеству крупным играм. Создание больших или небольших игр – это сложный и долгий процесс, который разделен на несколько этапов вне зависимости от стоимости и сложности проекта.

Игровой рынок является довольно перспективным и увеличивается ежегодно, но при этом средняя величина затрат на производство одной игры увеличивается ежегодно на значительную сумму. Разрабатывать первые видеоигры начали в 1960-х годах, но разрабатывать их коммерчески начали с 1970-х годов с появлением игровых приставок и персональных компьютеров.

В современном мире большие компании расходуют большие средства на разработку игр и имеют штат персонала до 100 человек – это специалисты различных областей: дизайнеры, художники, программисты, тестировщики и др. Игра может разрабатываться несколько лет.

Популярность данной отрасли и ее бурное развитие приводит к тому, что многие предприниматели размышляют над тем, как заработать на

компьютерных играх. Существует множество вариантов предпринимательской деятельности связанной с компьютерными играми. Успех данного бизнеса зависит от качества игр и от их популярности.

Особенностями бизнеса по разработке компьютерных игр являются:

1. Высокая конкуренция в игровой индустрии – за сутки во всем мире создается более ста новых игр, но настоящую популярность имеют только несколько из них и, соответственно, приносят своим создателям хороший доход.

2. Изменчивость предпочтений пользователей. На разработку одной игрушки уходит примерно год-два. А за это время интересы пользователей могут измениться в любую сторону.

Этапы создания электронного бизнеса по разработке компьютерных игр:

1. Подготовительный этап (pre-production). На данном этапе формируется основная идея проекта и обсуждаются различные стороны будущего продукта. В итоге разрабатывают проект в текстовом виде - в наборе различных документов.

2. Производство (production). На данном этапе уже сформированы все требования к проекту и идея воплощается в жизнь. По его завершению появляется готовый продукт, но в единичном виде и в «дело» вступает третий этап.

3. Выпуск (relies). На этом этапе основная роль переходит к «издательству», которое «копирует» и распространяет готовый продукт.

4. Поддержка (support) – заключительный этап разработки. На нем налаживаются связи с конечными потребителями и вносятся изменения в готовый продукт по средствам обновлений. Каждый этап требует значительное количество ресурсов.

И, если на первом, затраты могут быть незначительные, то на последующих - весьма существенными.

Детально изучив и разработав бизнес-процесс «Разработка компьютерных игр», можно понять все его специфические особенности и увидеть, какие при этом нужны человеческие (кто и что делает) и материальные ресурсы, какие исходные данные необходимы для выполнения каждого функционального блока, описывающего отдельные процедуры бизнес-процесса, что является результатом выполнения тех или иных процедур. Полученная в результате функциональная модель бизнес-процесса позволяет использовать ее как для рассмотрения узких мест данного бизнеса и предупреждения ошибок в производстве, так и для обучения начинающих разработчиков.

Таким образом, в настоящее время интернет может рассматриваться как благодатная почва для игорного дела, благодаря минимальным затратам и охвату обширных пространств.

Использованные источники:

1. Климиксеев И.А. Моделирование бизнес-процесса «Разработка компьютерных игр» / Сборник статей I Международного конкурса научных работ студентов и аспирантов // <http://projects.fa.ru/MKNRS1/index.html>
2. Губанова М.А., Шилова Т.А., Пацук О.В. особенности развития электронного бизнеса // Актуальные вопросы экономических наук. – 2015. - № 43. - С. 212-216.
3. Ляпина А.А. Инновационный механизм регулирования процесса развития электронного бизнеса в России // Российский академический журнал. – 2010. – Т. 13. - № 3. – С. 34-36.
4. Серикова Г.Н., Сериков А.Л. Игровой бизнес в России: проблемы и перспективы // Известия Томского политехнического университета. – 2013. – Т. 322. - № 6. – С.42-46.
5. Гузинец К.В. Игровой бизнес в России // Вестник Академии. – 2014. - № 3 (40). - С. 168-172.

Стрижак С.А.
магистрант 2 курс
факультет “Факультет математической экономики,
статистики и информатики”
ФГБОУ ВПО “РЭУ им. Г.В. Плеханова”
Россия, г. Москва

РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОГО ЭЛЕКТРОННОГО БИЗНЕСА В РОССИИ

Статья посвящена такой отрасли, как электронный бизнес. Его развитию, перспективах. Приведена статистика отрасли и история становления.

Ключевые слова - экономическая инфраструктура, электронный бизнес, инновации в бизнесе, интернет, электронная торговля

Рост интернет-экономики в России обусловлен влиянием ряда факторов – законодательства, инфраструктуры доступа в интернет, кадров, электронной коммерции и открытых данных. Быстрое расширение электронного бизнеса стало экономическим проявлением формирования нового инновационно-информационного общества, развитие которого в значительной степени зависит от информации, знаний и образования. Информационные технологии - это приоритетный предмет деятельности правительств, деловых кругов и правовых органов.

С увеличением количества электронных транзакций возникает необходимость в совершенствовании компьютеров, технологий передачи информации, а также внедрении более надежных и быстрых систем проведения электронных платежей. В результате происходит дальнейшая

информатизация общества, развитие компьютерных и телекоммуникационных отраслей, а следовательно, и Интернета. Развитие реальной экономической инфраструктуры ведет к повышению объемов электронной торговли и наоборот, т. е. наблюдается взаимное воздействие друг на друга характеристик виртуальной и реальной среды.

На сегодняшний день не существует единого общепринятого определения электронной торговли, что приводит, в частности, к большим различиям в оценках ее объемов.

Одно из наиболее универсальных определений электронной коммерции дается в официальной публикации правительства США, где указывается, что «это безбумажный обмен деловой информацией с использованием сети Интернет, браузеров, приложений для совершения сделок, систем электронного обмена данными EDI (Electronic Data Interchange), электронной почты, телеконференций, систем электронного перевода денег и других сетевых инструментов для бизнеса». Всемирная торговая организация (ВТО) дает более четкое определение электронной коммерции – «производство, дистрибуция, маркетинг и продажа товаров и услуг посредством телекоммуникационных сетей» [5].

Согласно ВТО, частным случаем электронной коммерции является электронная торговля (electronic trading, e-trading), под которой понимается предоставление товаров или услуг потребителю с использованием электронных сетей за некоторую плату [6]. Иными словами, электронная торговля, в отличие от электронной коммерции в трактовке ВТО, не включает производственную и маркетинговую деятельность. Наряду с электронной торговлей, существует понятие электронного бизнеса (e-business).

Для выделения этапов развития электронного бизнеса необходимо рассмотреть его историю: зарождение, развитие, изменение технологий связанных с ним.

I этап – 1960 – 1970 гг. Основной особенностью этого этапа является зарождение принципов информационного общества, впервые детально разработана концепция компьютерной сети, а также создан стандарт обмена данными.

II этап – 1970 – 1980 гг. На втором этом этапе создаются основные технологические новшества, которые способствовали быстрому развитию информационных технологий: микропроцессоры, карты памяти, концепции развития сети, идеи создания электронной подписи.

III этап – 1980 – 1990 гг. Особенностью этого этапа является разработка стандарта современного интернет-пространства, появление первых концепций электронной коммерции и электронного бизнеса, использование на предприятиях систем планирования производственных ресурсов на основе данных от поставщиков и потребителей.

IV этап – 1990 – 2000 гг. Характеризуется созданием новой

глобальной информационной среды WorldWideWeb, появлением технологии платежных систем для электронных денег, впервые был создан интернет-банк.

V этап – 2000 г. – современный период. Современный этап характеризуется массовым внедрением интернет-технологий во все сферы бизнеса.

В настоящее время емкость российского рынка электронной коммерции относительно невелика. Россия занимает 4-е место в мире по объему рынка e-commerce после США, Китая и Германии. По оценкам eMarketer относительно продаж в розничной электронной коммерции и мобильной коммерции в США, сумма продаж в электронной коммерции составила 262,3млрд. долл. в 2013 году, увеличившись на 16,4 процента. К 2017 году объем продаж в секторе составит 440млрд долл., а совокупные средние темпы годового роста – 13,8 процента. В России доходы от электронной коммерции за последние четыре года возросли в 2,5 раза (рис. 1).

Вклад Internet-рынков в ВВП России составляет 1,8%, а оборот экосистемы Internet-зависимых рынков – около 7% ВВП России, обеспечивая средний рост Internet-экономики, по разным оценкам, на 30–40%. Доля Internet-экономики в ВВП развитых и развивающихся стран мира неодинакова. Для примера, в ВВП США – 12%, Великобритании – 7,2%, Швеции – 6,6; Гонконга – 5,9; Дании – 5,8.

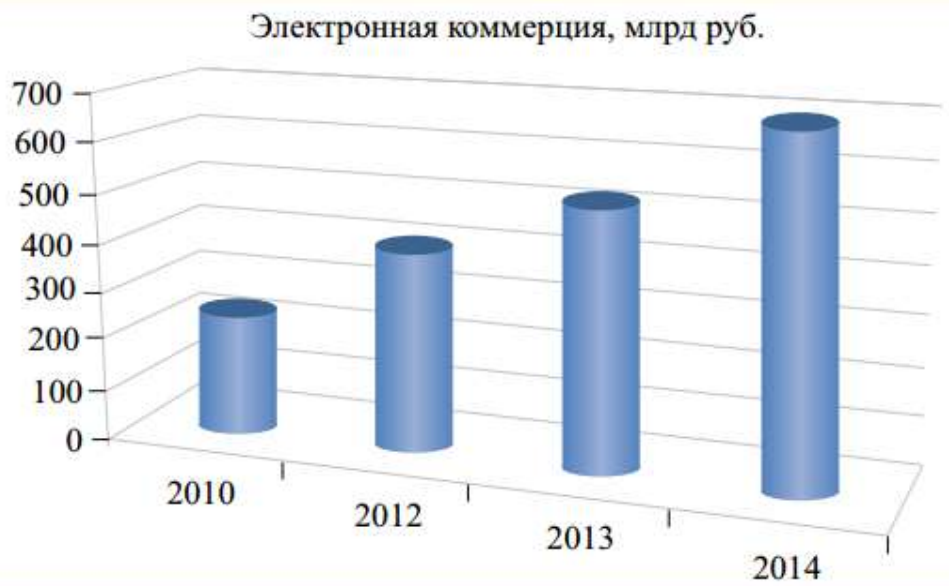


Рисунок 1 – Доходы от электронной коммерции в России

Российский рынок электронной коммерции формируется в условиях складывающейся потребительской культуры дистанционных закупок при недостаточности управленческого опыта в этой области предпринимательства. Около 70% рынка электронной коммерции приходится на электронную торговлю (рис. 2). В среднем за период 2010–2013 гг. темп роста рынка «электронной» коммерции составляет – 30%.

Развитие «электронного» бизнеса является новым стратегическим направлением деятельности и повышения конкурентоспособности предприятий. Российские компании постепенно приобретают опыт использования новых «электронных» бизнес-моделей и совершенствования корпоративной структуры управления, основанной на инновациях. Электронный сервис позволяет качественно преобразовать все бизнес-процессы и расширить географическую зону обслуживания.



Рисунок 2. – Сегментация рынка «электронной» коммерции

Интернет-экономика является важнейшим элементом «новой экономики» (также её называют инновационно-информационной экономикой – knowledge based economy). Сеть Интернет является одной из самых крупных инноваций, изобретенных за всю историю человечества, и ее потенциал полностью еще не раскрыт. Таким образом, электронный бизнес позволяет ускорить процесс заключения сделок, снизить транзакционные издержки, предоставить контрагентам полную информацию друг о друге.

Использованные источники:

1. Губанова М.А., Шилова Т.А., Пацук О.В. Особенности развития электронного бизнеса // Актуальные вопросы экономических наук. – 2015. № 43. С. 212-216.
2. Ляпина А.А. Инновационный механизм регулирования процесса развития электронного бизнеса в России // Российский академический журнал. – 2010. – Т. 13. № 3. – С. 34-36.
3. Пидоймо Л.П., Бутурлакина Е.В. Развитие электронного бизнеса в инновационно-информационной экономике // Вестник Воронежского государственного университета. Серия: Экономика и управление. – 2008. № 1. – С. 5-9.
4. Кожевина О.В. Динамика развития и сегменты роста «электронного» бизнеса в России // Эффективное антикризисное управление. – 2014. № 3. С. 44-51.
5. Вильхивская О.В. Сущность понятия электронный бизнес и этапы его развития // Бизнес информ. – 2012. № 8. С. 255-262.

6. Маханов А.А. Мировые тенденции развития электронного бизнеса и их проявление в России // Вестник УрФУ. Серия: Экономика и управление. – 2009. № 1. С. 71-79.
7. Черноиванов А.П. Электронный бизнес и перспективы его развития в России // Социально-экономические явления и процессы. – 2011. № 8 (30). С. 155-161.

*Суботкевич Ю.Г.
магистрант 2 года обучения
факультет инновационной подготовки
Брасс А.А., к.э.н.
научный руководитель, доцент
Академия управления при Президенте Республики Беларусь
Республика Беларусь, г. Минск*

ПРОБЛЕМЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ ТРУДА ГОСУДАРСТВЕННЫХ СЛУЖАЩИХ ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНОВ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Аннотация: описаны проблемы стимулирования труда таможенных органов республики, проведен анализ демотивирующих факторов, определены резервы повышения производительности труда.

Ключевые слова: мотивация, производительность труда, стимулирование.

Анализируя деятельность государственной службы в таможенных органах Республики Беларусь нужно отметить, что данная сфера деятельности имеет свои особенности, начиная с содержания и заканчивая всевозможной нормативно-правовой регламентацией трудовой деятельности и дисциплины, а также использования потенциала государственного служащего при исполнении им своих служебных обязанностей.

Учитывая, что средняя заработная плата в государственных органах значительно меньше средней заработной платы работников коммерческих организаций, представляется нужным совершенствование системы стимулирования труда государственных служащих исходя из анализируемых потребностей.

Существует необходимость создания четких и строгих принципов оценки работы должностных лиц для того, чтобы каждый сотрудник в организации знал, за что его здесь вознаграждают или наказывают. При этом даже небольшие изменения в организации требуют адаптации системы мотивации с учетом изменяющихся условий.

Материальные формы стимулирования хотя и являются часто используемым мотивом трудовой деятельности, но далеко не единственное средство заинтересованности персонала в повышении эффективности трудовой деятельности.

Но так как законодательство Республики Беларусь накладывает ограничения на иную возможность получения государственными служащими доходов, помимо основного места работы, денежное вознаграждение для данных работников играет значимую роль в стимулировании повышения их результативности труда. По итогам опроса должностных лиц таможенных органов относительно условий и специфики мотивации трудовой деятельности были выделены наиболее значимые из всех, которые препятствуют результативной работе. Результаты опроса представлены в диаграмме 1.



Диаграмма 1 – Факторы демотивации трудовой деятельности государственных служащих

При этом опрошиваемые под неиспользованными резервами повышения эффективности труда видят все вышеперечисленные условия мотивации, которые были представлены в диаграмме 1.

Результаты данного опроса указывают на неэффективную существующую систему мотивации. Некоторые условия были отмечены, как существующие формально, т.е. не реализованы на практике или по каким-либо причинам недоступными для большинства работников.

При этом каждая возрастная группа определила доминирующие факторы стимулирования их труда. Для государственных служащих в возрасте от 20 до 30 лет ключевым является получение профессиональных знаний и умений, а также продвижение по карьерной лестнице, потому что государственная служба молодыми специалистами рассматривается как способ реализации своих профессиональных способностей. Для лиц старше 35 лет значимыми являются стабильное и уверенное будущее.

Таким образом, работа таможенных органов должна основываться на эффективном механизме формирования трудовой мотивации, в основе

которого - обязательный опрос государственных служащих относительно наиболее значимых условий мотивации и демотивации их трудовой деятельности.

Наличие факторов мотивации государственных служащих обуславливает существование внутренних резервов повышения эффективности труда (диаграмма 2).

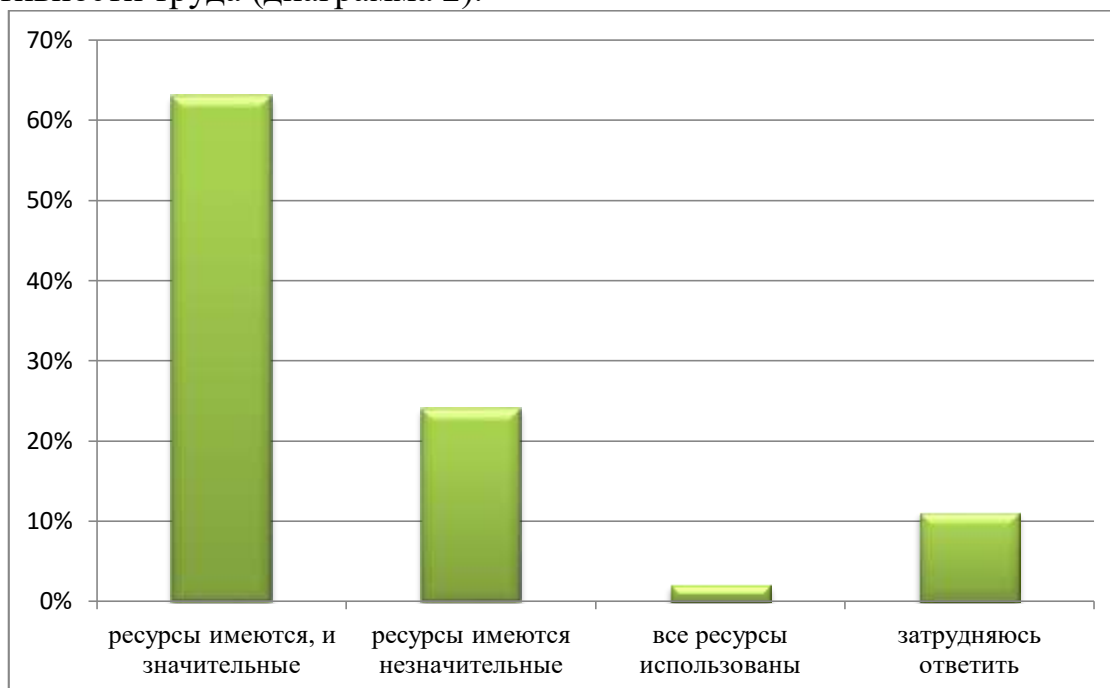


Диаграмма 2 – Внутренние резервы повышения эффективности труда

Анализ потребностей таможенного органа в соответствующих вакантным должностям специалистах является обязательным источником пополнения организации кадрами, чья мотивация совпадала бы с основными целями и задачами организации, выбор талантливых студентов и выпускников высших учебных заведений по необходимым профилям образования для стажировки и последующей работы в системе таможенных органов, формирование банков перспективных госслужащих с целью последующей ротации и продвижения по службе. Решение задач эффективного набора и обновления персонала решается, таким образом, через пополнение высококвалифицированными, профессионально подготовленными кадрами, с последующим эффективным использованием их различного потенциала, навыков и способностей. Цель данной кадровой политики – обеспечение как можно большего профессионального опыта и квалифицированных знаний специалиста с целью достижения главных задач организации. В целях внутреннего обучения трудовых ресурсов важное значение приобретает создание и функционирование учебного центра, реализация функций которого происходили бы посредством интеграции отдела кадров, образовательных учреждений и кадровой службы Государственного таможенного комитета.

Деятельность такого учебного центра таможенного органа должна основываться на следующих составляющих:

- анализ и диагностика профессиональных знаний государственных служащих с целью определения необходимости в обучении и получения дополнительных знаний;
- разработка и осуществление в жизни обучающихся программ для каждого структурного подразделения организации;
- создание специализированного отдела обучения в структуре таможенного органа, курирующего образовательный процесс;
- создание и поддержка информационной обучающей базы.

Данный подход в обеспечении обучения специалистов таможенных органов помимо профессионального роста каждого из специалистов позволит решить мотивационные задачи и грамотно сформировать кадровый резерв.

При этом, грамотно сформировав систему прохождения государственной службы, появятся возможности реализации возможностей для карьерного продвижения по служебной лестнице государственных служащих, их профессиональной реализации, при этом снизится текучесть кадров, появится возможность выбирать из претендентов на должность наиболее соответствующего кандидата, повысится стабильность и эффективность деятельности таможенных органов.

Сулайманова Д.К.

старший преподаватель

Омошев Т.Т., к.п.н.

профессор, проректор по науке

Университет экономики и предпринимательства

Кыргызская Республика, г. Джалал-Абад

НАУЧНЫЕ ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

В современных условиях основным резервом увеличения производства сельскохозяйственной продукции является рост урожайности возделываемых культур и продуктивности скота. С этой целью необходимо совершенствовать, разрабатывать и внедрять агротехнические, зоотехнические, ветеринарные мероприятия. При хорошо организованном производстве все его составные элементы взаимосвязаны и нарушение одного из них ведет к срыву другого. При этом особенно важно определять экономическую эффективность предлагаемых мероприятий.

Повышение качества сельскохозяйственной продукции имеет большое народнохозяйственное значение. Важнейшим условием повышения экономической эффективности производства является улучшение качества сельскохозяйственной продукции.

В условиях рыночной экономики эффективность производства в

значительной степени зависит от успешной реализации продукции, то есть от маркетинговой деятельности сельскохозяйственных производителей. Поэтому на наиболее крупных предприятиях, производящих широкий ассортимент продукции, а также в хозяйствах, реализующих значительную часть продукции за пределы своего административного района и области необходимо создавать собственные маркетинговые службы. Предприятием с незначительным объемом производства продукции целесообразно пользоваться услугами специализированных консультационных фирм.

Экономическая эффективность отраслей агропромышленного комплекса (АПК) в значительной степени зависит от уровня интенсивности производства. Интенсификация – это основная форма расширенного воспроизводства, осуществляемая путем совершенствования системы ведения отрасли для увеличения выхода продукции с единицы площади, повышения производительности труда и снижения издержек на единицу продукции.

Основными факторами, повышающими экономический рост АПК, являются: -эффективное применение интенсивных, ресурсосберегающих технологий производства продукции; -освоение научно-обоснованных севооборотов, совершенствование семеноводства и племенной работы в животноводстве; -оптимальное использование разработанных в научных лабораториях высоких сортов растений и высокопродуктивных пород скота и птицы; -применение в АПК более оптимального доз минеральных и органических удобрений, гербицидов и средств защиты сельскохозяйственных культур; -осуществление расчета оптимального рациона кормления животных; -разработка модели оптимизации использования удобрений в хозяйстве и др.

Успешное развитие инновационной деятельности АПК у нас в Кыргызской Республике (КР) должно быть связано с системой государственной поддержки научно-инновационной сферы АПК.

В отдельных крестьянских хозяйствах, высоких производственно-экономических показателей достигают благодаря разработке и реализации программ и мероприятий по оздоровлению экономики этих хозяйств на основе освоения достижений науки и техники.

Основными научными организациями АПК региона являются: - Представительство голландской селекционной компании НУНЕМС ЗАДЕН/NUNHEMSZADENBV; -Голландская компания NicKerson-Zwaan; - ОсОО «АлбиКо».

Научный потенциал страны в Республике представляют научные организации Национальной академии наук КР, министерство сельского хозяйства, центры исследований по направлениям науки, а также научно-исследовательский институт.

Состояние научно-технического потенциала Республики определяется уровнем финансирования науки и его материально-техническим состоянием,

эффективностью полученных результатов.

У нас в Республике научные исследования были направлены на решение следующих проблем: -создание высокопродуктивных сортов и гибридов сельскохозяйственных культур для различных почвенно-климатических зон КР; -разработку научно-образовательных систем земледелия, прогрессивных технологий, обеспечивающих сохранение и повышение плодородия почвы, энергосбережения, рост урожайности сельскохозяйственных культур и получение экологически чистой продукции; -разработку севооборотов; -совершенствование технологии возделывания сельскохозяйственных культур; -производство семян, зерна колосовых культур и кукурузы высшей репродукции.

Определенный вклад в развитие почвенной науки КР внесли почвоведы лесной опытной станции. В 1966 году на базе Кыргызского филиала Среднеазиатского НИИ почвоведения организован Кыргызский научно-исследовательский институт почвоведения и агрохимии. В настоящее время в составе института 5 научных отделов и лаборатории; 4 опорных пункта. На этих пунктах института проводится стационарное изучение динамики водного, газового и теплового режима физических и физико-механических свойств почв. Получены первые сведения о содержании микроэлементов в почвах и их влияние на урожайность сахарной свеклы и кукурузы.

С целью увеличения финансирования научных исследований АПК, в ВУЗах Южного региона КР необходимо увеличить тематику исследований, посвященных инновационным процессам в сельском хозяйстве. Для этого дать возможности заключения договоров на научные исследования с предприятиями и организациями по повышению экономического потенциала АПК.

Экономический рост в стране осуществляется за счет внедрения научно-технических разработок и новых конкурентоспособных технологий, т.е. инноваций. Без государственной поддержки в области инновационной деятельности и без применения результатов научно-исследовательских работ нельзя повысить производство конкурентоспособной продукции. Объем научно-технических работ, выполненных НИИ и вузами (тыс. сом)

Таблица 1

	2009	2010	2011	2012	2013
Объем научно-технических работ	292517,3	329020,3	406918,9	474811,2	485355,1
в том числе:					
научно-исследовательские работы	248930,4	157608,3	222523,7	298055,3	315189,6
из них фундаментальные	58203,3	79668,5	83233,6	70642,2	97601,5
разработки	20869,6	147445,7	136604,5	146667,3	142039,4
в том числе:					
проектно-конструкторские и технологические работы	17514,3	143429,8	128036,4	145415,6	137960,4

изготовление опытных образцов (партий), изделий продукции)	1641,4	2879,1	6433,4	961,1	1893,6
проектные работы для строительства	1713,9	1136,8	2134,7	290,6	2185,4
научно-технические услуги	22717,3	23966,3	47790,7	30088,6	28126,1



Источник: www.stat.kg

Затраты на научные исследования и разработки в процентах к ВВП составляет в Швеции -3,7%, Финляндии - 3,3%, Японии - 2,91%, США - 2,62%. У нас финансирование науки в размере от 0,4% до 2,6% может обеспечить только исследовательскую работу, а лишь свыше 2,6% от ВВП приведет к инновационному пути развития экономики.

Из данных в таблице 1 видно, что результативный показатель объема научно-технических работ, выполненных НИИ и вузами (млн. сом) (y) линейно связан со временем (t). Поэтому можно ставить такую гипотезу, что формы связи имеет: $y=a+bt$ (1)

Для определения параметров a и b воспользуемся методом наименьших квадратов относительно a и b , y определенной формулой (1), получим систему двух уравнений с двумя неизвестными относительно a и b :

$$\begin{cases} a + b\bar{t} = \bar{y} \\ a\bar{t} + b\bar{t}^2 = \bar{t}\bar{y} \end{cases} \quad (2)$$

Решая эту систему, определим a и b : $a=235,284$; $b=53,147$

Значит, уравнение регрессии выглядит:

$$Y_p = 235,284 + 53,147 \cdot t \quad (3)$$

Теперь определим ошибки аппроксимации уравнение (3), через следующую формулу: $\epsilon_n = \frac{1}{n} \sum \frac{|Y_{\phi} - Y_p|}{Y_{\phi}} * 100\%$ (4)

Значит, ошибки аппроксимации будет равно:

$$\epsilon_n = \frac{1}{5} * 0,15873 * 100\% = 3,17\%$$

Эта цифра 3,17 свидетельствует о том, что такую ошибку можно использовать при прогнозировании результативного показателя.

В теории доказано, что если ошибка аппроксимации отклоняется от

нуля до 10 процентов, то их можно использовать в практических расчетах.

Определим тесноту линейной связи коэффициента корреляции:

$$r_{yt} = b * \frac{\tau_t}{\tau_y} = 53,147 * \frac{1,4241}{76,8} = 0,996$$

Т.к. значение коэффициента корреляции больше 0,996 то это говорит о том, между y и t имеется линейная связь.

Коэффициент детерминации будет: $r_{yt}^2 = 0,992$

Осуществляем оценку статистической зависимости уровня регрессии в целом, проведем с помощью F – критерия Фишера.

Величина F – критерия Фишера связаны с коэффициентом детерминации r_{yt}^2 и ее можно рассчитать по следующей формуле:

$$F = \frac{r_{yt}^2}{1-r_{yt}^2} * (n - 2) \quad (5)$$

$$\text{Тогда } F = \frac{0,992}{1-0,992} * 3 = \frac{2,976}{0,008} = 372$$

Табличное значение критерия при пятипроцентном уровне значимости и степенях свободы $k_1=1$ и $k_2=5-2=3$ составляет $F_{\text{табл}}=10,13$. Так как $F_{\text{факт}}=372 > F_{\text{табл}}=10,13$ то уравнению регрессии признается статистически значимым.

Оценку статистической значимости параметров регрессии и корреляции проведем с помощью t -статистики. С этой целью и путем расчета доверительного интервала каждого из параметров:

$$\gamma_a = a \pm \Delta_a = 235,284 \pm 68,1055 \text{ и } 167,1785 \leq a^1 \leq 303,3895$$

$$\gamma_b = b \pm \Delta_b = 53,147 \pm 20,53 \text{ и } 32,617 \leq b^1 \leq 73,677$$

Анализ верхней и нижней границ доверительных интервалов приводит к выводу о том, что с вероятностью $P=1-\alpha=0,95$ параметры a и b находясь в указанных границах, не принимающей нулевых значений, т.е. являются статистически значимыми и существенно отличаются от нуля. Отсюда следует, что с помощью расчетной формулы (3), можно осуществлять прогнозные расчеты, поэтому в формуле (3) вместо t последовательно подставляем.

Для определения прогнозных значений U_p в уровне вместо t подставляем значение от 6 до 10 включительно, определим объем научно-технических работ с 2014 по 2018 гг.:

$$U_{\text{пр}}(2014)=554,166 \text{ (млн. сом);} \quad U_{\text{пр}}(2015)=607,313 \text{ (млн. сом);}$$

$$U_{\text{пр}}(2016)=660,46 \text{ (млн. сом);} \quad U_{\text{пр}}(2017)=713,607 \text{ (млн. сом);}$$

$$U_{\text{пр}}(2018)=766,754 \text{ (млн. сом).}$$

Из этих прогнозного расчета видно, что начиная с 2014 года, ежегодно объем научно-технических работ увеличивается с одинаковым темпом, т.е. по 53,147 млн. сом. Общий объем НТР в 2018 году по сравнению с 2009 года увеличилась на 2,6 раза, а по сравнению с 2013 г. на 1,6 раз.

Основными источниками финансирования аграрной науки являются государственный бюджет, а также деятельность научно-исследовательских организаций по хозрасчетной тематике. На основе достижений науки и

техники у нас в республике разрабатываются и реализуются программы и мероприятия по оздоровлению аграрной экономики.

В 2004 году вышел Указ Президента Кыргызской Республики «О новых направлениях и мерах земельной и аграрной реформ», где одним из основных задач является развитие аграрной науки, консультационных и маркетинговых служб. На основе развития аграрной науки, развития переработки сельскохозяйственных продуктов, системы закупок, торговли, экспорта продукции сельского хозяйства. Важным показателем развития инновационного процесса является уровень внедрения в производство выполненных научных разработок.

Научное обеспечение АПК региона и внедрение разработок в производство Джалал-Абадской области КР осуществляется в основном по следующим направлениям: -создание нового поколения генетических ресурсов растений и животных; -создание наилучших сортов озимой и яровой пшеницы; -разработка научно-обоснованного варианта, повышающего урожайность технических культур; -разработка технологии, направленной на повышение плодородия почв; -в животноводстве исследования должны быть направлены на создание специализированных мясных и молочных пород скота; -разработка научно-обоснованного оптимального рациона кормления животных; -моделирование оптимизации использования удобрений в АПК; -моделирование структуры посевных площадей; -моделирование специализации и сочетания отраслей; -моделирование размещения и специализации сельскохозяйственного производства и др.

Развитие современных экономических отношений должно осуществляться на качественно новом уровне. В связи с этим возникает необходимость определения эффективного инструментария государственного регулирования, вопросов формирования и функционирования организационно-экономического механизма региональных инновационных систем.

В Джалал-Абадской области необходимо разработать научно-обоснованный механизм развития инновационных процессов в сельском хозяйстве. Научные исследования показали, что дальнейшее развитие инновационных процессов в сельском хозяйстве возможно только при создании эффективной организационной структуры, ориентированной на поддержку стимулирования инноваций, способных в условиях рыночных отношений объединить усилия всех участников инновационной деятельности.

При ресурсном обеспечении инновационных проектов необходимо применять нестандартные подходы. Это диктуется тем, что труд управленцев при инновационных изменениях носит творческий характер. Здесь необходимо консультирование экспертов и активное вовлечение руководства в процесс внедрения. Организационными инструментами

взаимодействия администрации сельхозпредприятий и консультантов-экспертов могут служить интервью с руководителями и специалистами среднего звена.

Следующая предпосылка к созданию основы инновационных процессов в сельхозпредприятиях - это обучение кадров. Оно должно проводиться в форме от учебного семинара к рабочему совещанию.

Создание и внедрение основы инновационных процессов требует значительных ресурсов. Поэтому ресурсное обеспечение этого процесса специальным подразделениям (например, отдел инновации и нововведения) будет способствовать более рациональному перераспределению кадров и финансовых средств. Результатами первого этапа внедрения систем инновационных процессов на предприятии должны стать: -разработка концепции инновационных процессов, адаптированной для данного хозяйства; -распространение среди руководителей и специалистов, знаний и причин инноваций; -создание в сельхозпредприятиях приемлемой научной атмосферы для внедрения системы.

В целом, разработанное на базе мониторинга и прогноза инновационные процессы, основанные на корпоративной стратегии, определяют масштабы деятельности и стратегическую цель предприятия, его тактические задачи, а также обуславливает регулирование последовательности необходимых действий и ресурсов. Реализация стратегии инновационных процессов тесно переплетается с многократной корректировкой деятельности в процессе внешней среды и со стратегиями концепции функциональных подсистем.

Современная экономическая ситуация в Республике создает предпосылки для формирования новой научно-технической и инновационной политики государства.

Использованные источники:

1. Государственная программа по формированию и развитию Национальной инновационной системы Кыргызской Республики на 2006- 2010 гг. -Бишкек, 2005.
2. Прогнозирование и планирование экономики. Под общей ред. В.И. Борисевича, Г.А. Кондауровой. -Минск, 2001.
3. Кыргызстан в цифрах, 2009-2013. Статистический сборник. -Бишкек, 2014.
4. Устойчивое развитие агропромышленного комплекса Кыргызстана на основе интегрированных структур. Маматурдиев Г.М., Кыбыраев А.О., Кенешбаева З.М. Международное научное издание Современные фундаментальные и прикладные исследования. 2015. №7 Специальный выпуск. С. 60-66.
5. Теоретико-методологические основы совершенствования экономического роста. Маматурдиев Г.М., Турдубаев С.К., Давыдов И. У., Кадыров Ш.Г. Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2015. № 2-1. С. 183-187.

*Сульдина О.В., к.э.н.
доцент
кафедра «Менеджмент и экономика образования»
Мордовский государственный педагогический
институт им. М. Е. Евсевьева
Россия, г. Саранск*

РАЗВИТИЕ ВЗГЛЯДОВ НА ПРИРОДУ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

В статье рассматриваются основные теории предприятия, анализируются их достоинства и недостатки. Делается попытка обобщения теорий.

Ключевые слова: предприятие, теория, институт, неоклассический, институциональный, эволюционный, агентский, предпринимательский.

THE EVOLUTION OF VIEWS ON THE CONCEPT OF DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISE IN MODERN ECONOMIC THEORY

The article considers the basic theory of enterprise, analyzes their advantages and disadvantages. An attempt is made generalizations of the theories.

Key words: enterprise, theory, institute, neoclassical, institutional, evolutionary, agency, entrepreneurial.

В современной экономической науке пока нет единой теории предприятия, пригодной в равной степени, как для понимания детерминантов его деятельности, так и для выработки рекомендаций по улучшению состояния. Отдельные вопросы создания, деятельности и взаимодействия, преобразования предприятий обсуждаются в таких дисциплинах, как экономика организации, экономическая безопасность предприятия, менеджмент, маркетинг, стратегическое планирование. Немало важных проблем предприятия изучается на стыках экономики и права, экономики и социологии, экономики и психологии, экономики и философии [1].

Роль предприятия в современной экономической науке оценивается различными исследователями по-разному.

Одни считают, что основное назначение предприятия – служить источником дохода для собственников (акционеров), другие – что суть предприятия в производстве продукции, удовлетворении материальных потребностей общества, третьи, говоря о предприятии, имеют в виду его функцию обеспечения занятости [1]. В общем, современная экономическая наука изучает предприятие как особый вид хозяйственной деятельности, направленный на создание и преобразование материальных предметов, обеспечивающий в нормальных условиях выполнение всех его обязательств перед работниками, другими организациями, государством, благодаря

достаточным доходам и соответствию доходов и расходов. На самом деле роль предприятия намного шире, а вопрос о том, каким должно быть предприятия в отечественной экономике, намного сложнее.

Исторически первой сложившейся теорией предприятия является неоклассическая, возникшая во второй половине 19 века как результат исследований таких ученых, как Л. Вальрас, А. Маршалл, И. Фишер, К. Виксель и др. В рамках этой теории предприятие определяется в качестве способа рационального распределения и объединения ресурсов на уровне организационно-экономической единицы.

А. Н. Олейник в своей работе отмечает еще одно требование неоклассической модели, которым является минимальная взаимозависимость участников сделок: ситуация, когда решения о выборе одного индивида не зависят от решений других индивидов и не влияют на них. Данный постулат верен лишь в условиях полной занятости имеющихся ресурсов и теряет свою аналитическую ценность по мере того, как рынок удаляется от подобной ситуации [2].

При неоклассическом подходе предприятие как участник сделок должно быть целерациональным, его действия должны быть подчинены задаче максимизации полезности.

Таким образом, в неоклассической экономической теории предприятие рассматривается как некий «черный ящик» с затратами на входе и выпуском продукции на выходе.

Между тем целый ряд проблем, имеющих первостепенное значение в жизни предприятия, в том числе проблемы организационного устройства предприятий, механизмы принятия решений, стимулирования и контроля их исполнения и т.п., оказываются за пределами как интересов исследователей-экономистов, так и «разрешающей способности» самой теории фирмы как части неоклассической экономической теории, так называемой экономике.

За последнее время базовая неоклассическая теория претерпела целый ряд модификаций, направленных на включение в анализ явлений неценовой конкуренции, воздействия географического положения предприятия на цены продукции и ресурсов, а сезонных колебаний производства – на занятость, учета проблем оптимизации и управления запасами. Все эти модификации были естественными реакциями на регулярно встречавшиеся исследователям несоответствия между выводами неоклассической теории и практикой деятельности предприятия.

Институциональная теория предприятия, возникшая в первой половине 20 века в трудах таких ученых как Р. Коуз, О. Уильямсон и др., исходит из того, что предприятие является сложной иерархической структурой, действующей в условиях рыночной неопределенности.

В рамках раннего институционализма можно выделить работы Г. Шмоллера, которым подчеркивается роль неэкономических факторов развития, и, прежде всего, моральных норм, этики и культуры в

хозяйственной деятельности [3].

Основная же мысль этой теории ассоциируется все-таки с именем Р. Коуза: «...использование механизма цен связано с определенными издержками. Фирма, внутри которой рыночный механизм заменен механизмом выработки и применения предписаний, избавлена от таких издержек (хотя, конечно, осуществляет затраты на управление, отличные от издержек использования механизма рынка). Тем самым фирма как эмпирически фиксируемый феномен, как производственная организация возникает (и заменяет собой свободную куплю-продажу факторов производства) там и постольку, где и поскольку нерыночный механизм эффективнее» [5].

Главная задача данной теории связывается с объяснением поведения предприятия в системе дорогостоящей и неполной информации, а в центр внимания поставлены вопросы о причинах многообразия видов предприятий и их развития. С этой точки зрения институциональная теория предприятия расширяет неоклассические основы анализа, включая новые аспекты исследования.

Представители неоклассической теории предприятия при анализе экономической деятельности использовали методологию, игнорирующую социальные, политические, психологические факторы, структурные и институциональные особенности реальной экономики. На наш взгляд, институциональная теория, в этом контексте, расширяет границы анализа, распространяя их как раз на игнорируемые неоклассической теорией факторы. В частности, методология анализа экономических процессов институциональной теории базируется на философской концепции прагматизма, междисциплинарном и системном подходах, принципах историзма и эволюционизма.

Но, несмотря на все вышесказанное, данная теория имеет ряд недостатков. «Экономико-эргонометрическая» составляющая производственной деятельности, играющая огромную роль в функционировании реального предприятия, остается за пределами рассмотрения. Процессы воспроизводства служат предметом обсуждения в институциональной теории лишь постольку, поскольку они институционально оформлены. Рассмотрение некоторых вопросов имеет некоторую статичность, по-видимому, органически присущую институциональному подходу, в рамках которого генезис внутрифирменных институтов остается нераскрытым [6].

Предпринимательская теория предприятия, родоначальником которой является Й. Шумпетер, опирается на концептуальное представление о предприятии как о сфере приложения предпринимательской инициативы и имеющихся у предпринимателя или доступных для привлечения ресурсов.

Конечно, не все предприятия являются предпринимательскими, и в этом смысле предпринимательская теория имеет более ограниченный объект

исследования, чем другие виды теории фирмы. Вместе с тем число предпринимательских фирм во много раз превышает число иных предприятий, поэтому пересечение между множеством объектов предпринимательской и множеством объектов иных теорий достаточно велико.

Основными положительными чертами предпринимательской теории, на наш взгляд, являются мощная мотивация собственника-управляющего, создаваемая оценкой и контролем его действий со стороны рыночного механизма, и связанная с этим полная идентификация индивида с делом, которым он руководит.

Следующая теория, которая подлежит рассмотрению в рамках проводимого исследования, это эволюционная теория предприятия, которая начала активно развиваться во второй половине 20 века при участии таких ученых, как Г. Спенсер, Р. Нельсон, С. Уинтер и др.

Характерным для эволюционной теории выступает системное представление о предприятии как о двойственном объекте: с одной стороны, являющимся членом более или менее однородного делового сообщества и испытывающим на себе в полной мере все последствия эволюции этого сообщества, с другой – обладающем собственными традициями в определении направлений деятельности, объемов и пропорций привлекаемых факторов. Другими словами, предприятие эволюционирует вместе с внешней экономической средой, при этом, эволюционируя внутри, то есть, изменяя внутреннюю структуру и организационную культуру [4].

С точки зрения эволюционной теории предприятия, эволюция необратима во времени, она протекает на всех уровнях предприятия, хотя с разной скоростью, ее двигателем является конкуренция, ее ресурсами – энергия и материалы, черпаемые предприятием из окружающего мира.

В данной теории присутствуют и свои недостатки. Эволюционная теория предприятия не рассматривает причин и последствий реформирования (слияния, поглощения, разделения, ликвидации) предприятий, в результате остается неясным, каким образом происходит рекомбинация генетических (определяющих эволюцию предприятия) свойств при различных способах группировки.

Что касается агентской теории предприятия, то исторически, ее основы уходят вглубь к ранним дебатам между предприятием и работниками (1932 г.). В течение 70-х годов 20 века агентская теория предприятия переживала расцвет в трудах М. Дженсона, У. Меклинга, Ю. Фама и на практике.

Агентская теория рассматривает различные механизмы стимулирования деятельности подчиненных, а также организационные схемы, обеспечивающие оптимальное распределение риска между принципалом и агентом [6].

Согласно данной теории агент (исполнитель) воспринимает интересы принципала как свои собственные. Агент делегирует принципалу право

контроля над своими действиями в расчете на то, что его решения окажутся более эффективными при наступлении непредвиденных обстоятельств. По мнению представителей данной теории, главная причина неэффективности работы предприятия лежит в несоответствии интересов работников и руководителей предприятий, поэтому очень важной становится проблема сближения интересов руководства предприятия и коллектива работников. Как отмечал «отец» научной организации труда Ф. Тейлор, «вряд ли можно легко найти компетентного работника, который не затрачивал бы существенную часть своего времени на исследование того, как медленно он может работать, не вызывая при этом у работодателя сомнений в своей добросовестности» [4].

Стоит отметить, что применительно к отечественным предприятиям настоящего периода сфера адекватности агентской теории ограничена, поскольку взаимоотношения между собственником и наемным руководителем предприятия с трудом укладываются в концепцию данной теории. В сложившихся в России на предприятиях условиях сколько-нибудь длительная деятельность менеджера исключительно в интересах некоторого конкретного собственника представляется крайне маловероятной.

Представляется возможным на основании рассмотренных теорий, сделать определенные общие выводы. Например, результатом деятельности предприятий являются не только материальные блага, потребляемые отдельными физическими или юридическими лицами, но и сущностные черты социально-экономического устройства общества, «потребляемые» этим обществом. Предприятия формируют особенности поведения физических лиц и определяют базовые характеристики государственного устройства.

Итак, предприятие – это субъект концентрации и воспроизводства ресурсов, формирующий будущие потребности и тенденции в социально-экономическом развитии общества, а также определяющий (с учетом характера взаимоотношений между работником и предприятием) базовые характеристики государственного устройства.

Можно заключить, что в данном определении сущности предприятия основное внимание уделяется не столько процессам оптимального использования производственных ресурсов и оптимального ценообразования (что характерно для неоклассической теории) или процессам организации взаимодействий субъектов и объектов рынка и производства (что является прерогативой институционализма), сколько вопросам динамики потенциала предприятия как основы его функционирования и процессам взаимосвязи производства и воспроизводства в рамках данного предприятия.

Использованные источники:

1. Сульдина О. В. Роль эволюционной теории в развитии взглядов на природу предприятия // Инновационное развитие современной науки. Сборник статей Международной научно-практической конференции: в 9

- частях. Ответственный редактор А.А. Сукиасян. – 2014. – с. 225-227.
2. Илякова И. Е. Роль институциональной среды в реализации неоиндустриальной модернизации экономики // Фундаментальные исследования. – 2015. – № 6-3. – с. 576-580.
3. Олейник А. Н. Институциональная экономика. М.: ИНФРА-М, 2005. 485 с.
4. Олейник А. Н., Грепченко, А. Институциональная экономика. М.: ИНФРА-М, 2005. с. 30.
5. Coase R. The Firm, the Market, the Law. University of Chicago Press, Chicago, 1988.
6. Львов Д. С. Институциональная экономика. М.: ИНФРА-М, 2001. 297 с.
7. Илякова И. Е., Сульдина О. В. Основные детерминанты экономической природы общественного развития // Перспективы науки и образования. – 2015. – № 1 (13). – С. 131-134.

Суслов И.В.
студент 2го курса
Чинахова С.Е., к.э.н.
доцент
кафедра «Бухгалтерский учёт, анализ и аудит»
Тольяттинский государственный университет
Россия, г. Тольятти

СУЩЕСТВОВАНИЕ НЫНЕШНЕЙ ЭКОНОМИКИ РОССИИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Аннотация: В данной статье рассказывается о мировом кризисе, который оказал влияние на Российскую экономику, проведен анализ сырьевого рынка и сделаны выводы о неэффективности роста сырьевой модели рынка на примере Российской Федерации.

Ключевые слова: Кризис, бюджет, нефть, рубль, доллар, стагнация, инфляция, деноминация, волатильность, импортозамещение, сырьевая модель роста, предпринимательство.

Keywords: Crisis, budget, Oil, ruble, dollar, stagnation, inflation, denomination, volatility, import substitution, a resource-based model of growth, entrepreneurship.

В настоящее время экономика России в глубоком кризисе. У нее отсутствуют какие либо драйверы для роста. Нынешний кризис не отражение мирового кризиса, как это было в 2008 г.: с кризисом боролись общими силами, в то время как сейчас помощи с Запада ждать не стоит. Кризисное состояние это также не следствие падения цен на нефть или санкций — наша экономика перестала расти в середине 2014 г., ещё до этих внешних шоков. Причина нынешнего кризиса в наличии огромных перекосов в различных областях и в том, что они вовремя не были устранены. Плюс в России кризис отягощён тем, что мир вошёл в

длительный период низких цен на нефть.

Многие Российские политики высказывают свое мнение по этому вопросу. По мнению, например, Игоря Шувалова наблюдается определенный оптимизм в вопросах экономики. А Дмитрий Медведев заявил, что в ближайшее время рубль остановится на той отметке, ниже которой он не отпустится. Так же положительный прогноз высказывает министр финансов Антон Силуянов, который считает, что после саммита ОПЕК произойдет рост стоимости нефти от 50\$ до 55\$ за баррель, что непосредственно приведет и к росту рубля. Глава Минэкономразвития Алексей Улюкаев считает, что в ближайшие годы будет наблюдаться рост ВВП в 1-2 процента.

Курс рубля к доллару и евро упал до уровня прошлого года. Скачки курса рубля значительные, что в свою очередь приводит к оттоку инвестиций, хотя по идее, после сильной деноминации рубля они должны были придти в нашу страну. По прогнозам аналитиков рубль будет и в дальнейшем демонстрировать падение, так как на данное падение влияют внутренние и внешние факторы, что приведет и к падению ВВП страны. В начале года этот показатель снизился уже на 3,6, а к концу года прогнозируется спад еще до 3,3 процента. [1]

Причем стоит отметить, что национальная валюта хоть и полностью зависима от цен на нефть, но в натуральном выражении растет ниже чем цены на сырье, при росте цен на нефть до 49\$ за баррель, цена внутри России осталась на прежней ценовой отметке в рублях. Это говорит о большой волатильности рубля и тем, что наше правительство старается укрепить нефть для планирования бюджета 2015г. Если же нефть сможет укрепиться, то скорее всего такой сильный спад в экономике нашей страны можно будет остановить. Скорее всего наша экономика выйдет из отрицательных темпов роста, но будет находиться в районе ноля. И есть некоторые факторы, говорящие в пользу долгосрочности этих тенденций спада. Ранее потребление нефти росло высокими темпами, но экономика росла еще быстрее. Например, за 35 лет экономика Китая выросла в 26 раз, а потребление нефти в 20 раз, сейчас потребление нефти в Китае не растёт. Поскольку Китай — второй по величине потребитель нефти в мире и наш главный стратегический партнер, перспектива сокращения спроса оказывает сильное давление на нефтяные цены. Китай и дальше будет стараться оптимизировать потребление нефти. Энергоэффективность китайской экономики можно увидеть на Рис.1.

Энергоэффективность китайской экономики в период с 1995-2014 г.

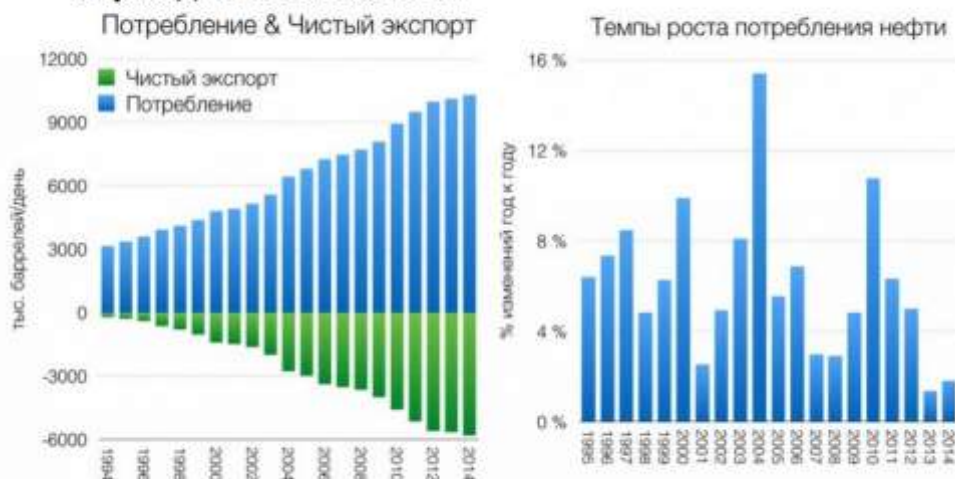


Рисунок 1- Энергоэффективность китайской экономики

Затухание мировой экономики будет идти вместе с увеличением процентных ставок в Америке, удорожанием доллара, ужесточением монетарной политики Федерального резерва Америки. И из-за этого мировая экономика может просто лопнуть и произойдет глобальная рецессия. В результате укрепится доллар, что негативно отразится на нефтяных котировках.

Также в ближайшее время возможнее выход Ирана на рынок со своей нефтью, ранее никому не продававшаяся.. Причем вполне вероятно, что для того, чтобы найти спрос на свою нефть, Иран будет жестко демпинговать. Еще 1 фактор — это снижение издержек на добычу нефти благодаря развитию технологий. Сейчас добывающие компании в США и стран ОПЕК устраивает уже \$60 за баррель, есть скважины, которые рентабельны даже при \$20, хотя еще несколько лет назад для получения прибыли нужно было \$80–90.

Сейчас курс рубля остается плавающим. «И у нас сейчас уже нет тех золотовалютных и валютных резервов, которые мы могли использовать для поддержки рубля в 2015 году», — цитирует помощника президента Андрея Белоусова РИА Новости. Он добавил, что объем резервов ЦБ без учета золота сейчас составляет чуть более 300 миллиардов долларов.[2]

Сейчас рублю нужно найти дно, ниже которого он опуститься уже не сможет. Это выглядит большой проблемой. Мировая нестабильность и большая волатильность рубля по отношению к дешевеющей нефти делает определение такого порога практически невозможным.

Главный научный сотрудник Института экономики РАН Никита Кричевский настроен более оптимистично и считает, что проблема определения порога не в этом. «Такого порога не существует. И не потому,

что у нашей финансовой системы и у рубля есть большой запас прочности. Ничего не рухнет, потому что экономика — это не деньги, это труд, это люди, которые живут, чувствуют, во что-то верят, а еще производят и потребляют какой-то продукт. Деньги же — не более чем символ покупательной способности».- говорит он в своем интервью.[3] Бизнес в России тоже терпит не лучшие времена. Огромное количество принятых налогов и сборов, уничтожило уже большое количество малого и среднего бизнеса, который просто не выдерживает конкуренцию с крупным бизнесом. Это можно увидеть по суммарному обороту в общем обороте предприятий (Рис.2)

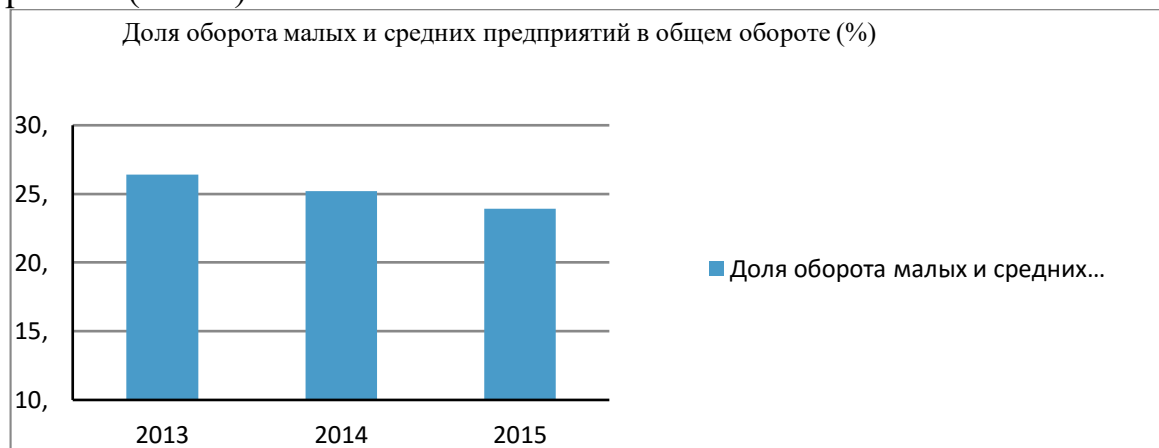


Рисунок 2 - Динамика изменения численности индивидуальных предпринимателей в период кризиса.

В связи с девальвацией рубля невозможно закупать материалы за рубежом, невозможность получить государственную поддержку и дешевый кредит, как в развитых странах. Повышение аренды, повышение цены на материалы также побуждает малый и средний бизнес искать пути снижения издержек, и им в частности приходится экономить на качестве продукции. Из-за этого теряется спрос на свою продукцию.

Крупный бизнес в кризисных условиях тоже теряет прибыль. По итогам сентября 2015 года оборот розничной торговли сжался на 9,8% по сравнению с июнем 2014 года — сопоставимого спада в российской рознице не наблюдалось со времен далекого кризиса 1998–1999 годов.

По данным Росстата, за январь-сентябрь потребительские цены выросли на 20,8%, а непродовольственные товары подорожали на 14,6%.

Дорожает электроника и продукты питания, автомобили и одежда, алкоголь и лекарства. Сильнее всего подорожали фрукты — на 25,4%. Рыба и морепродукты — на 17,8%. Мясо — на 7%. Овощи — на 5,9%. Молочная продукция — на 4,1%. По прогнозам экспертов пик цен придется на декабрь. И это происходит вовсе не в следствие импортозамещения, а из-за снижения конкуренции т. к. стали массово закрываться розничные предприятия торговли.

За январь и февраль этого года инфляция составила около 6%. В марте, подорожание товаров начало замедляться, был достигнут пик годовой инфляции — 16,9%. В августе продукты подешевели на 0,7%. Это произошло благодаря сезонному фактору: летом инфляция всегда замедляется, произойдет новый виток девальвации валюты. По итогам 9 месяцев 2015 года был достигнут показатель равный 9,8%. [5]

Сделанная государством попытка искусственно привести рынок к импортозамещению с помощью уничтожения санкционных продуктов привела только к тому, что увеличилась цена и число посредников. Упало также качество: например, в производстве сыров стало использоваться пальмовое масло). У нас нет культуры животноводства или земледелия, потому что мы не сумели вовремя получить иностранных инвесторов и менеджеров, так как были проблемы с землей и правовым статусом. У нас даже нет единой экосистемы с мировыми научными центрами. Государство еще не нашло способ влиять на продовольственную инфляцию и пока не знает, как проводить политику импортозамещения.

Также бедствие происходит на не сырьевых рынках страны. Норма рентабельности там отрицательная. Сейчас из реальных 12 секторов экономики 8 демонстрирует отрицательный рост. Там идет спад НДС. Также в 10 из 16 отраслей обрабатывающей промышленности идет спад более чем на 10 %. В критическом состоянии находятся высокотехнологичные несырьевые рынки, которые должны развивать в стране научно технический прогресс. [4]

Происходит падение загрузки мощностей в Российской экономике. (рисунок 3) Непрерывное падение по данным Росстата [5] регистрируется уже в течении 8 месяцев. Это самый маленький уровень загрузки среди G8, среди стран ОПЕК и др. В основном, это связано с износом основных фондов, большинство из которых на промышленных и обрабатывающих производствах были выпущены еще в СССР.

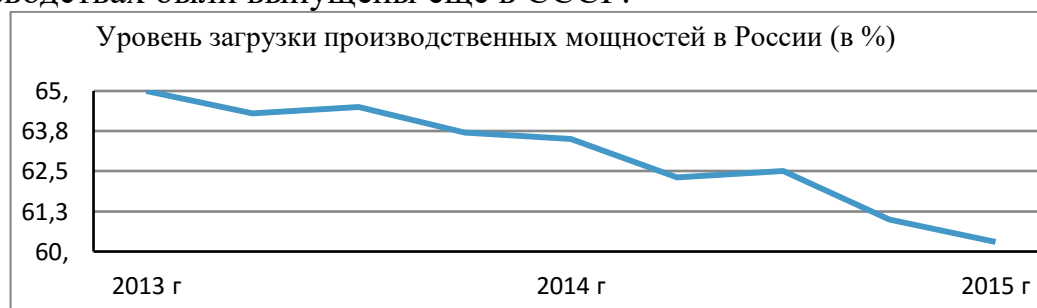


Рисунок 3 – Уровень загрузки мощностей в России за последние 3 года

Можно уже сейчас сказать что этот кризис будет страшнее чем все предыдущие кризисы. Причем на нашу страну будет действовать сразу несколько кризисов.

Один из них - системный кризис, связанный с моделью экономики,

которую наша страна использовала последние годы - дефолт ресурсов сырьевой модели роста. Одним из виновников происходящего является Запад. Чтобы ввести санкции для России они пожертвовали благополучием и стабильностью в своей экономике. На данном этапе, мировая экономика начинает задыхаться. Из-за того, что европейские страны и США больше не импортируют в наше государство деньги и товар, на их рынках произошел перегрев дешевым кредитом. Большинство своих товаров они продать не могут, из-за чего они теряют миллионы евро прибыли. Британская газета The Telegraph, одна из самых влиятельных газет в мире, написала, что центральные банки теряют контроль над ситуацией, и до глобального краха осталось немного.[6]

Что сейчас делать в данной ситуации никто не знает. Одним из предложений, звучащих в правительстве являются сокращение расходов, что сейчас и делает государство. Но никто не предлагает зарабатывать. Правительство остается приверженцем старой системы ведения экономики с доходами от нефти. При такой неопределенности в экономике сейчас никто не в состоянии сделать прогнозы на будущее. Произошло введение планирования бюджета на 1 год, вместо 3х. Все ждут, когда наша экономика достигнет «дна», от которого можно будет отталкиваться. По словам Улюкаева хрупкое дно уже достигнуто, но пока что в этом нет никакой уверенности. Действия правительства де-факто означают, что власти не имеют четкой экономической политики, а продолжают реагировать на внешние и внутренние раздражители. Чиновники надеются, что кризис скоро закончится и все само собой наладится.

Стоит задуматься о развитии предпринимательского сектора. Свертывание свободы слова, ограничение политической конкуренции, продолжающееся наступление на бизнес, тотальный административный контроль и монополизация, закрытие и изгнание из страны некоммерческих организаций и фондов, объявленных «иностранными агентами» — все это не расширяет возможности для дополнительного заработка в условиях нарастающего кризиса. Формой выживания последних лет для многих стало возвращение под государственную крышу, поближе к бюджетным деньгам. Надо максимально убирать регулирование, отменить уголовное преследование за неуплату налогов, отменить различные проверки, от пожарников до СЭС. Упростить получение разрешения на строительство и подключение к энергосетям, отказаться от лицензирования и проверок в пользу страхования ответственности и пр.

Нужно менять структуру ведения экономики в стране и вместо того, чтобы строить бюджет на доходах от нефти, цена на которую в ближайшие годы вряд ли достигнет уровней 2010х годов, сделать ставку на образование, здравоохранение и на развитие технического прогресса. Нужно отходить от старых устоев в ведении политики, чтобы молодые и амбициозные люди смогли на равных предлагать решение данной проблемы. К старой модели

экономики уже не вернуться, и с этим нужно научиться жить.

Антикризисный план правительства не сработал. Правительство достаточно своевременно приняло решение о поддержке банковского сектора (на 1 трлн руб. через механизм ОФЗ), а вот реальный сектор, по большому счету, поддержки не получил. На фоне двузначных ставок по кредитам и закрытого доступа к внешним займам он не смог извлечь выгоды из девальвации рубля и российского продуктового эмбарго. По итогам января — июля темпы спада в обрабатывающих производствах выше, чем в целом по промышленности (4,9 против 3).

Нет технологической базы. У нас разрушена инженерная школа, а школы промышленного и потребительского дизайна никогда не было. Отсутствует маркетинговая школа. Промышленность не может создавать конкурентные товары. Нам следовало бы брать положительный пример Южной Кореи — покупать на корню лицензии, институты, сотрудничать, кооперировать.

Также нужно научиться жить с дешевым рублем. Дешевый рубль, дешевый кредит, дешевые издержки производства помогут внутреннему производителю на более выгодных условиях открывать новые производства, что станет отправной точкой в переориентировании экономики страны на другие макроэкономические курсы.

Нужно повышать уровень образования в нашей стране. Все программы, направленные на развитие науки в современном российском обществе несовершенны, что дает плачевный результат и уменьшает шансы на развитие страны в целом.

Уровень жизни уже сейчас заметно упал. Сейчас все россияне проедают свои запасы, которые были собраны еще до кризиса, а после этого начнется уже существенные проблемы. Нам нужно радикально менять структуру экономики, в которой доминирует государство. Большинство решений не рыночные, управление в госкомпаниях неэффективное, у менеджмента абсолютно нет стимулов. Наведение порядка в госкомпаниях и их последующая приватизация должны быть приоритетом номер один.

Если мы хотим быть свободным и богатым обществом, мы должны расти быстро, а для этого надо иметь низкие налоги и, соответственно, не раздувать государственные расходы.

Использованные источники:

1. А. В. Аносова, И. А. Ким, С. Ф. Серегина [и др.]. Макроэкономика: учебник для академического бакалавриата / С. Ф. Серегина — 3-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2015. - 108-120с.
2. Информационный портал "РИА новости". -URL: <http://ria.ru> Интервью с помощником президента Андрей Белоусов от 20.06.2015
3. Катасонов В.Ю., Санкции, экономика для русских / Катасонов В.Ю. — М: Издательство «Алогритм», 2015. - 151-183 с.
4. Джордж Сорос / George Soros , Мировой экономический кризис и его

значение - Новая парадигма финансовых рынков / Изд-во: "PublicAffairs", New York, 2010. -37-54 с.

5. Федеральная служба государственной статистики . – URL: <http://www.gks.ru/>. Дата обращения: 5.09.2015 года

6. ежедневная британская газета «Дейли телеграф». – URL: <http://www.telegraph.co.uk/finance/economics/>. Дата обращения: 7.09.2015

Тарасова В.Ю.
студент 2 курса
Рудалева И.А.
научный руководитель, доцент
кафедра экономической теории
Институт управления, экономики и финансов
Казанский Федеральный Университет
Россия, г. Казань

ПОТЕНЦИАЛ РАЗВИТИЯ КЛАСТЕРОВ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ И РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН

Статья посвящена анализу сущности кластеров, особенностям и преимуществам их использования. Выявлены причины необходимости экономического развития при помощи формирования кластеров в Российской Федерации и Республике Татарстан. Показано, что реализация кластерной стратегии позволяет повысить конкурентоспособность как региона, так и страны в целом. Выделены несколько типов кластеров, сформированных в России.

Ключевые слова: кластер, процесс кластеризации, региональные кластеры, конкурентные преимущества, инновационное развитие.

This article analyzes the nature of the clusters, features and advantages of their use. The causes of the necessity for economic development through the formation of clusters in the Russian Federation and in the Republic of Tatarstan are formulated. It is shown that the implementation of the cluster strategy can improve the competitiveness of the region and the country. Several types of clusters that exist in Russia are highlighted.

Keywords: cluster, the clustering process, regional clusters, competitive advantages, innovative development.

В условиях интенсивного развития глобализации и усилившейся международной конкуренции устойчивость российской экономики зависит в основном от способности успешно конкурировать на мировом рынке. Одним из способов укрепления страны на международной арене является кластеризация.

В последние годы внедрению кластерных подходов в экономике России уделяется много внимания: считается, что именно кластеры помогут спасти экономику от сырьевой зависимости, вывести ее на новый,

инновационный уровень развития, привлечь иностранные инвестиции и способствовать выходу российской продукции на зарубежные рынки.

В концепции стратегии долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 г. выявление и стимулирование развития возникающих территориально-производственных кластеров рассматривается в качестве одного из значимых направлений создания общенациональной системы поддержки развития, обеспечивающего прорыв России на мировые рынки высоко- и среднетехнологичной продукции.

Возможности стимулирования инновационного развития в рамках кластерных систем используют практически все ведущие страны мира. Пионером в применении кластерного подхода можно считать США – создание Кремниевой долины, где находится около 87000 компаний, несколько десятков исследовательских центров и несколько крупных университетов. В Европейском Союзе существует более двух тысяч кластеров. Полностью охвачены кластеризацией датская, норвежская и шведская промышленности.

Главной идеей концепции кластера является создание связей между предприятиями-производителями, подрядчиками и поставщиками ресурсов и технологий, а также между научно-исследовательскими и финансово-кредитными учреждениями. В кластере производственный, научно-исследовательский и образовательный потенциал должны действовать в определенной сфере и характеризоваться общностью деятельности.

Кластеризацию России, ее возможности, перспективы или невозможность внедрения в современных экономических условиях рассматривают многие ученые. Среди авторов, изучающих процесс кластеризации в России, можно выделить Третьяк В.П., Кондрашину О.Н., Н.В. Смородинскую, Е.С. Куценко, Е.В. Акинфееву и др.

Согласно имеющимся теоретическим исследованиям авторами достаточно четко сформулирован перечень основных преимуществ кластерного потребления ресурсов:

- субъекты кластерных структур получают доступ к некоторым ресурсам друг друга, обеспечивая более рациональное их использование, а также реализацию наиболее оптимального варианта экономического и конкурентного развития;
- кластерный подход предполагает активное использование механизма частно-государственного партнерства, акцентируясь на государственной поддержке коллективных проектов, исходя из потребностей самого бизнеса, что существенно увеличивает эффективность использования ресурсов денежных средств;
- кластерные образования отличаются высокой адаптивностью и устойчивостью к внешней конкурентной среде: беспрепятственное вхождение новых субъектов в кластер и свободный выход.

С момента зарождения кластерных структур в России существует два

типа кластеров: формирующиеся вокруг доминирующей фирмы (ядро кластера) и объединение малых и средних предприятий на основе взаимовыгодного сотрудничества. По мнению Кондрашиной О.Н., Третьяк В.П., первый тип кластера является ложным, поскольку группа предприятий находится под так называемым «ценовым зонтиком» доминирующей фирмы, которая обладает гигантской рыночной властью.

Возможно, из-за появления большого количества ложных кластеров некоторые ученые считают, что несмотря на поддержку правительством проектов немалыми средствами из бюджета, перспектива образования в стране динамичных кластерных структур маловероятна.

В кластерах немаловажным фактором является степень доверия и взаимодействия среди участников, поэтому необходимо проанализировать взаимодействия и взаимоотношения предприятий и организаций. Согласно исследованию, в кластерах, формирующихся вокруг одной доминирующей фирмы, случаев сознательного сотрудничества предприятий значительно меньше, чем в кластерах, объединяющих малые и средние предприятия без однозначно определенного ядра.

На вопрос, сколько кластеров насчитывается на территории Российской Федерации сегодня, однозначный ответ дать нельзя. В мировом опыте в кластере должно функционировать не менее 130 организаций. По данным кластерной обсерватории, в России существует 25 кластеров, но эта цифра весьма условная. К числу основных относятся:

1. кластер «Зеленоград», г. Москва (информационные технологии и электроника);
2. «ФИЗТЕХ XXI», Московская обл. (новые материалы, медицина, фармацевтика, информационные технологии);
3. биотехнологический кластер в Пущино, Московская обл. (фармацевтика, медицина и биотехнологии);
4. кластер фармацевтики, биотехнологий и биомедицины, Калужская обл., г. Обнинск;
5. энергоэффективная светотехника и интеллектуальные системы управления освещением, Мордовия (приборостроение);
6. ядерно-инновационный кластер в Димитровграде, Ульяновская обл.;
7. новые материалы, лазерные и радиационные технологии в Троицке, г. Москва;
8. кластер ядерно-физических и нанотехнологий в Дубне, Московская обл.;
9. развитие информационных технологий радиоэлектроники, приборостроения и средств связи, г. Санкт-Петербург;
10. судостроительный кластер, Архангельская обл.;
11. титановый кластер, Свердловская обл. (новые технологии);
12. нефтехимический территориальный кластер, Башкирия;

13. камский инновационный территориально-производственный кластер, Татарстан (нефтегазопереработка, автомобилестроение);
14. аэрокосмический кластер, Самарская обл.;
15. научно-образовательный кластер «Ульяновск-Авиа», Ульяновская обл. (производство летательных аппаратов);
16. кластер медицинской и фармацевтической промышленности, радиационных технологий, Санкт-Петербург, Ленинградская обл.;
17. Саровский инновационный кластер, Нижегородская обл. (ядерные, лазерные и информационные технологии);
18. индустриальный инновационный кластер в области автомобилестроения и нефтехимии, Нижегородская обл.;
19. кластер ракетного двигателестроения «Технополис «Новый звездный»», Пермский край;
20. фармацевтика, медицинская техника и информационные технологии, Томская обл.;
21. кластер авиастроения и судостроения, Хабаровский край;
22. комплексная переработка угля и техногенных отходов, Кемеровская обл.;
23. кластер инновационных технологий в Железногорске, Красноярский край;
24. кластер инновационных и биофармацевтических технологий, Новосибирская обл.;
25. биофармацевтический кластер, Алтайский край.

Что касается Республики Татарстан, то она в настоящее время является одним из динамичных и экономически развитых регионов РФ. Республика Татарстан располагает необходимым для модернизации экономики интеллектуальным и природно-ресурсным потенциалом, что обеспечивает дальнейший экономический рост существующих и зарождающихся кластеров.

Основным кластером на территории Республики Татарстан является Камский инновационный территориально-производственный кластер, основными направлениями которого являются нефтепереработка, нефтехимия и автомобилестроение. Создание подобного кластера является весьма перспективным способом повышения конкурентоспособности не только региона, но и страны в целом. Крупнейшими градообразующими предприятиями являются ОАО «Нижекамскнефтехим», ОАО «Нижекамскшина», ОАО «ТАИФ-НК», ОАО «ТАНЕКО».

Кроме того, при поддержке руководства Российской Федерации в пригороде города Казань был реализован уникальный проект – строительство IT-города Иннополис. На одной площадке есть все необходимые условия для комфортного проживания и работы молодых специалистов в сфере информационных технологий. На территории данного научного кластера есть уникальная городская среда с современными

многоквартирными домами, спортивным комплексом, школой и детским садом, а также широкие возможности для образования и профессионального развития.

Таким образом, проведенный анализ позволяет признать, что для России с ее обширной территорией и дезинтегрированным экономическим пространством необходимо развитие кластеров. Процесс формирования кластеров невозможно осуществить без развития инновационной системы и входящих в нее инфраструктурных элементов. Само развитие позволит создавать новые рабочие места, производить новую продукцию в большем количестве и лучшего качества, заменять импортные товары отечественными благодаря использованию современных наукоемких и ресурсосберегающих технологий, повышать роль науки, образования и научно-исследовательских организаций.

Использованные источники:

1. Распоряжение Правительства Российской Федерации № 1662-р от 17.11.2008 г. «О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года».
2. Бондаренко В. Малые предприятия в системе кластеров // Бизнес для всех. 2005. № 33. URL: <http://www.businesspress.ru>
3. Кондрашина О.Н., Третьяк В.П. Состояние процесса кластеризации фирм в России // Отраслевые рынки. 2010. № 5-6 (24)
4. Михеев А.А. Развитие кластеров в региональных экономических системах: преимущества, проблемы, пути поддержки // Проблемы современной экономики. – 2008. - № 3. – С. 355-358.
5. Черников ЕА. Использование кластерного подхода при реализации региональной политики // Региональная экономика: теория и практика. 2010. №1(136).
6. Сводная база данных по кластерам России. Министерство экономического развития РФ. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.economy.gov.ru>
7. Сайт Российской кластерной обсерватории <http://cluster.hse.ru/>

Тарасова Т.С.
аспирант

Байкальский государственный университет экономики и права
Россия, г. Иркутск

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ (МУНИЦИПАЛЬНЫХ) УСЛУГ

Статья посвящена рассмотрению методов оценки качества предоставления государственных (муниципальных) услуг. Определены основные термины. Представлены некоторые основания для классификации методов. Раскрыта сущность определенных методов качественного и количественного характера.

Ключевые слова: государственные (муниципальные) услуги, качество услуг, методы оценки качества услуг

The article is devoted to consideration of methods of estimation of quality of providing the state (municipal) services. Defined key terms. Presents some grounds for the classification methods. Devoted the essence of certain methods qualitative and quantitative in nature.

Keywords: state (municipal) services, quality of services, methods to assess the quality of services

Деятельность государства, направленная на удовлетворение гражданских потребностей в разрезе предоставления государственных (муниципальных) услуг (далее - услуг) на сегодняшний день считается успешной. Согласно различным источникам, в том числе, некоторым статистическим исследованиям, качество подобных услуг улучшается из года в год. Вопросы качества вышеуказанных услуг в течение длительного времени широко обсуждаются как на уровне государства, так и на уровне муниципалитетов.

Еще в 2005 году качество и доступность государственных (муниципальных) услуг представляли собой одну из целей административной реформы, проводимой в России, и являлись основным содержанием направления «Стандартизация и регламентация» в Концепции административной реформы в Российской Федерации в 2006–2010 гг. Помимо Концепции были приняты и другие, не менее важные стратегические документы, целью которых являлось обеспечение совершенствования управления на уровне государства, в том числе посредством повышения качества услуг. В этой связи, этими же документами были зафиксированы целевые значения показателей уровня удовлетворенности получателей государственных на перспективу (рис. 1).

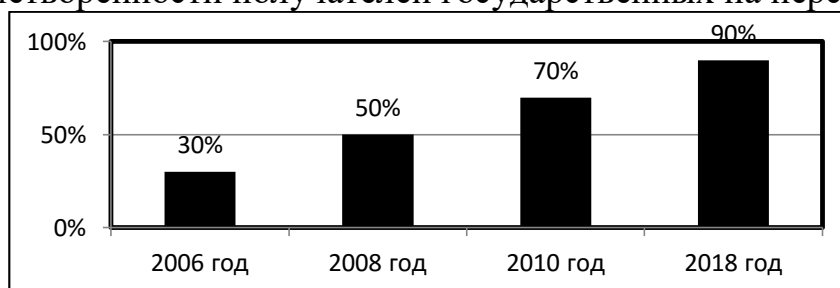


Рис.1. Целевые значения роста уровня удовлетворенности получателей государственных (муниципальных) услуг

Вопросы качества услуг, в частности их измерение и определение, играют важную роль, поскольку затрагивают как интересы органов власти, так и интересы населения. Достижение установленных значений уровня удовлетворенности получателей предполагает оценку качества услуг посредством использования различных методов оценки.

В рамках данной статьи следует определить следующие основные

понятия: качество услуги – совокупность свойств, определяющих пригодность удовлетворять индивидуальные потребности конкретного потребителя [1, с. 13]; метод (греч. methods – буквально «путь к чему-либо») – в самом общем значении – способ достижения цели, определенным образом упорядоченная деятельность [2, с. 20]; методы оценки качества услуг – это некая совокупность способов и приемов, позволяющих оценить качество услуг.

Оценка качества услуг предполагает оценку непосредственно самого процесса и результата услуги. Сама услуга не существует до момента ее предоставления. Поэтому, оценить услугу, а тем более дать ей какую-либо оценку до ее получения – невозможно [3, с.12]. Оценка качеств услуг невозможна в случае отсутствия метода, либо системы методов оценки качества государственных (муниципальных) услуг.

Наличие нескольких, во многом отличающихся между собой, типов муниципальных образований в России свидетельствует о разнообразии возможных методов оценки качества государственных (муниципальных) услуг. Так, например, рассматривая в качестве подоснования имеющуюся у муниципального образования ресурсную базу, методы могут быть разбиты на: методы, используемые в рамках деятельности государственных (муниципальных) учреждений, осуществляющих свою деятельность на территории городского поселения/ сельского поселения/городского округа/муниципального района и т.д.

В зависимости от типа предоставляемых услуг система методов оценки может носить общий (в случаях, когда предоставление какой-либо услуги распространено и осуществляется на территории многих муниципальных образований) и частный характер.

Следует отметить, что предоставление услуг, в том числе электронных, предполагает наличие двух сторон: государственного (муниципального) служащего и заявителя. Это означает, что методы оценки по этому основанию можно разделить на два вида: методы оценки, основывающиеся на личных впечатлениях получателя услуги (качественные методы); методы оценки, не основывающиеся на личных впечатлениях потребителя (в большей мере количественные методы).

Рассмотрим некоторые из подобных методов.

Метод анкетирования. Представляет собой совокупную оценку потребителя услуги. Относится к категории качественных методов. Подразумевает систему показателей, которые позволяют оценить качество любой государственной (муниципальной) услуги. При помощи данных показателей, содержащихся в регламентах услуг, можно оценить процесс предоставления услуги и ее результат. На основе данных показателей происходит оценка услуги по балльной шкале (однако, в рамках анкеты возможны и открытые вопросы). Следует отметить, что система показателей качества оценки государственных (муниципальных) услуг также расписана в

методических положениях оценки качества услуг, утвержденных Правительствами различных муниципальных образований. Данный метод является сложным с точки зрения сбора и обработки информации. При правильной выборке показывает реальные результаты (т.е. фактическое качество предоставляемых услуг).

Метод самооценки. Предполагает составление государственным (муниципальным) служащим отчета о проделанной работе за определенный период времени. Относится к количественным методам. Носит исключительно субъективный характер. Неудобен в использовании и неэффективен.

Статистические методы. Заключаются в извлечении данных из отчета структурного подразделения и органа, в целом. Количественный метод. Косвенно характеризует качество.

Метод экспертных оценок. Другими словами данный метод называется - отзыв руководителя. Данный отзыв заполняется по определенной форме. Относится к качественным методам. Является малоэффективным, поскольку представляет собой общую оценку деятельности государственного (муниципального) служащего, полученную с вышестоящего уровня руководства, не затрагивающую моменты взаимоотношений служащего с потребителем.

Контрольная закупка. Максимально эффективный, трудозатратный, дорогостоящий метод оценки качества услуг, заключающийся чаще всего в анонимном прохождении специально обученным человеком (либо специалистом в данной области) административных процедур, связанных с получением государственных (муниципальных) услуг с целью выявления нарушений регламентов и стандартов, либо соответствия им.

Тестирование муниципального служащего. Метод определения грамотности и осведомленности и компетентности служащего по вопросам, связанным с выполнением должностных обязанностей. Осуществляется ежегодно. Проводится специальной комиссией.

Подводя итог, следует отметить факт наличия большого количества оснований для классификации методов оценки качества государственных (муниципальных) услуг. По этой причине, на сегодняшний день отсутствует четкая картина всех существующих методов оценки качества услуг.

Использованные источники:

1. Вяликов Д. С. Разработка мероприятий по повышению качества услуг населению. – М.: Лаборатория Книги, 2010. – 108 с.
2. Катаева В. И. Методы принятия управленческих решений: учебное пособие / В. И. Катаева, М. С. Козырев – М. – Берлин: Директ-Медиа, 2015. – 196 с.
3. Тультаев Т. А. Маркетинг услуг: Учебно-методический комплекс. М.: Изд. Центр ЕАОИ. 2008. – 176 с.

Тарасова Т.С.

аспирант

Байкальский государственный университет экономики и права

Россия, г. Иркутск

КАЧЕСТВО ЧАСТНЫХ И ГОСУДАРСТВЕННЫХ (МУНИЦИПАЛЬНЫХ) УСЛУГ

Статья носит обзорный характер, посвящена рассмотрению вопросов качества частных и государственных (муниципальных) услуг. Даны основные понятия, рассматриваемые в рамках темы. Представлены общие основания для классификации процедур разработки улучшений качества услуг. Раскрыты некоторые из существенных отличий, существующих между частными и государственными (муниципальными) услугами.

Ключевые слова: государственные (муниципальные) услуги, частные услуги, качество услуг

Article has survey character, devoted to the issues of quality private and public (municipal) services. Given the basic concepts covered within the theme. Provides a General basis for classification of development processes, improving the quality of services. Reveals some of the significant differences that exist between private and public (municipal) services.

Keywords: state (municipal) services, private services, quality of services

В настоящее время можно наблюдать явный прогресс, достигнутый в сфере совершенствовании качества услуг, а также значительный рост активности в этой области. В первую очередь, это обусловлено регулярным расширением и уточнением понятий качества услуг, а во вторую, с наличием большого количества инициатив по совершенствованию процесса предоставления услуг, в том числе в сфере государственного и муниципального управления.

Вопросы, связанные с качеством услуг возникают не только у потребителей, которые заинтересованы в получении за собственные же средства услуги надлежащего качества, но и у поставщиков услуг, цель которых заключается в привлечении максимального количества потребителей.

Все, что касается качества услуг сегодня является весьма актуальным и находится под пристальным наблюдением различных субъектов. Именно поэтому изо дня в день можно наблюдать повышение качества услуг в различных сферах деятельности, как частных организаций, так и государства в целом.

Как известно, сфера определения качества услуг и формирование механизмов контроля качества являются одной из максимально проблемных зон в рамках любого исследования [4, с. 4]. Проблема качества продукции одна из наиболее важных и сложных проблем современного экономического

и технического развития, составная часть любого производственного производства, в каких бы формах и масштабах он ни осуществлялся [5, с. 4].

Следует отметить, что усилия, предпринимаемые для улучшения качества в различных странах, существенно различаются. В некоторых из них улучшение качества остается и вовсе спорным направлением деятельности. По этой причине механизмы повышения качества во многом варьируются, включают в себя как составление простых отчетов, так и внедрение в процесс предоставления услуг максимально сложных механизмов обеспечения качества.

Процедуры разработки улучшения качества можно увидеть на рисунке 1.

Качество услуги – совокупность свойств, определяющих пригодность удовлетворять индивидуальные потребности конкретного потребителя [3, с. 13].

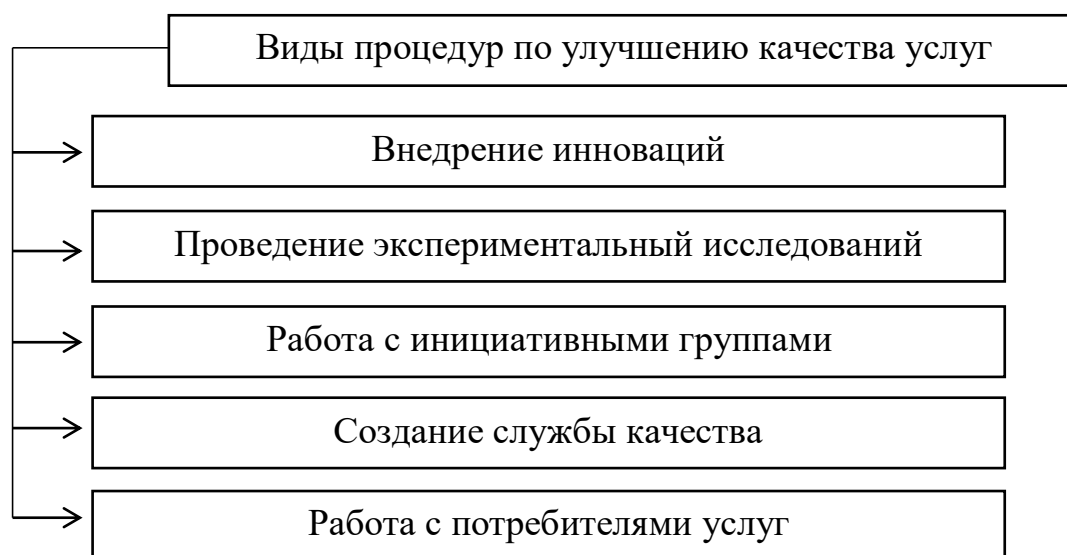


Рис. 1 Процедуры разработки улучшения качества

Как показывает практика, качество услуг включает в себя не только само качество предоставляемых услуг, но и организационные и управленческие составляющие (например, приверженность руководителей и сотрудников к постоянному совершенствованию, направленных на достижение удовлетворенности потребителя). Обеспечение качества возможно лишь в случае применения концепции всеобщего управления качеством, которая представляет собой организационный подход к управлению, охватывающий все виды деятельности и процессы в организации.

Качество услуг частного сектора и качество государственных (муниципальных) услуг в некоторой степени различно, и поэтому, не смотря на более или менее общие подходы к качеству обоих видов услуг, для их улучшения используются различные инструменты.

Важно понять, что государственная (муниципальная) услуга до момента ее предоставления не существует. Поэтому, оценить услугу, а тем

более дать ей какую-либо оценку до ее получения – невозможно [6, с.12]. Качество рядовой услуги, получаемой потребителем на постоянной основе, в отличие от услуги государственной, воспринимается потребителем в ином ключе (речь идет о различии в ожиданиях и ценности услуги для заинтересованных сторон).

Современный мир демонстрирует большое количество различных подходов к качеству, в рамках которых качество рассматривается как совершенство, качество как ценность, как интуитивно воспринимаемое качество, качество как удовлетворение ожиданий пользователя, как качество управления и др. Различные типологии качества объясняют существование множества подходов и стратегий, применяемых к качеству. Среди них есть и такие, которые могут быть применены для совершенствования качества государственных (муниципальных) услуг.

Важным шагом, объясняющим сдвиг в мышлении, связанный с оказанием государственных (муниципальных) услуг, стало проведение в различных странах реформы в области государственного управления и менеджмента, в целях повышения качества предоставления и эффективности услуг, способствующего в дальнейшем стимулированию благосостояния граждан, обеспечению предоставления качественных услуг, ориентированных на потребителя, переориентации поставщика услуг.

Что касается Российской Федерации, то предыстория начала процесса повышения качества услуг берет свое начало в Концепции административной реформы в 2003-2004 годах [1], в рамках которой качество услуг еще не рассматривалось в роли приоритетных направлений. Однако указанные в Концепции цели создавали все предпосылки (ярким примером служит сокращение дублирующих функций на 25%), необходимые для того, чтобы качество услуг постепенно возрастало. Завершение данного этапа реформы сопровождалось последующим одобрением Правительством РФ Концепции административной реформы в 2006 – 2010 годах [2], в которой на этот раз вопросы качества услуг стали во главе угла.

В большей мере, однако, реформы государственного управления различных стран, в том числе и России, были направлены не столько на само повышение качества, сколько на то, чтобы сократить бюджетные расходы, связанные во многом с дублированием функций и услуг, и сделать упор на экономичность.

И, тем не менее, новые подходы к государственной (муниципальной) службе позволили государственному сектору стать более открытым, клиентоориентированным и современным, а государственным (муниципальным) услугам – более качественными.

Использованные источники:

1. О мерах по проведению административной реформы в 2003-2004 годах (с изменениями и дополнениями): указ Президента РФ от 23 июля 2003 г. №

824 // Собрание законодательства РФ. 2003. № 30 ст. 3046.

2. О концепции административной реформы в Российской Федерации в 2006– 2008 гг.: распоряжение Правительства РФ от 25.10.2005 № 1789-р // Собрание законодательства РФ. 2005. № 46. Ст. 4720.

3. Вяликов Д. С. Разработка мероприятий по повышению качества услуг населению. – М.: Лаборатория Книги, 2010. – 108 с.

4. Соколова Л. Г. Методические подходы к организации аутсорсинга государственных и муниципальных услуг / Л. Г. Соколова, Т. С. Тарасова // Baikal Research Journal. — 2015. — Т. 6, № 4. — DOI : 10.17150/2411-6262.2015.6(4).8.

5. Тепман Л. Н. Управление качеством : учеб. пособие / Л. Н. Тепман ; под ред. В. А. Швандера. — М. : Юнити-Дана, 2007. — 353 с.

6. Тультаев Т. А. Маркетинг услуг: Учебно-методический комплекс. М.: Изд. Центр ЕАОИ. 2008. – 176 с.

Тарасова Т. С.

аспирант

**Байкальский государственный
университет экономики и права**

Россия, г. Иркутск

ПОДХОДЫ К КАЧЕСТВУ ГОСУДАРСТВЕННЫХ УСЛУГ В РОССИИ ЗА РУБЕЖОМ

Статья посвящена рассмотрению вопросов качества государственных услуг. Раскрыты различные подходы к качеству государственных услуг за рубежом на примере нескольких стран, а также основные отличия рассматриваемых подходов.

Ключевые слова: государственные услуги, качество услуг

Article has survey character, devoted to the issues of quality private and public (municipal) services. Given the basic concepts covered within the theme. Provides a General basis for classification of development processes, improving the quality of services. Reveals some of the significant differences that exist between private and public (municipal) services.

Keywords: state services, quality of services

Стремительно набирающая обороты сфера услуг в современном обществе становится объектом множества научных исследований. Вопросы качества услуг рассматриваются с различных точек зрения различными хозяйствующими субъектами, в том числе государственными структурами. Предоставлять населению качественные услуги для государства особенно важно, поскольку уровень качества государственных услуг во многом сигнализирует о качестве государственного управления в целом.

Государственное управление разных стран во многом отличается друг

от друга, соответственно отличаются и подходы этих государств к качеству услуг. В рамках данной статьи хотелось бы рассмотреть на примере некоторых стран, существующие подходы к качеству государственных услуг.

Следует отметить, что под качеством будет пониматься следующее: качество услуги – совокупность свойств, определяющих пригодность удовлетворять индивидуальные потребности конкретного потребителя [1, с. 13].

В России вопросам качества в последнее десятилетие уделяется довольно большое количество внимания. С начала проведения в 2003 году административной реформы в рамках Российского законодательства появился ряд нормативно-правовых документов, в той или иной мере регламентирующих вопросы качества предоставления государственных услуг. Процесс предоставления государственных услуг регламентируется стандартом и административным регламентом, в которых определены все параметры услуги, в том числе критерии и показатели качества. Периодически проводятся мониторинги качества услуг, которые носят масштабный характер.

В Дании можно наблюдать национальную тенденцию по установлению стандартов качества государственных услуг, которые должны быть прямыми, однородными и измеримыми. Однако многими выражаются опасения, связанные с невозможностью установления стандартов по причине многообразия потребностей и рисков. На территории этой страны считается, что участие сотрудников в установлении внутренних стандартов качества отлично влияет на повышение качества услуг. Именно поэтому, эти вопросы решаются с использованием подхода «снизу вверх». Предполагается, что ценность рассматриваемого подхода заключается в обеспечении качества, достижимого за счет сосредоточения внимания на правах потребителя услуг, а также на отношениях между сотрудниками государственных органов и потребителями.

В Испании можно говорить о существовании нескольких инструментов оценки качества, что связано с отсутствием стандартизированного определения качества. Чаще всего оценка качества происходит по инициативе поставщика услуг. Отсутствие стандартов качества считается особенностью отсутствия конкуренции за услуги. Тем не менее, государственные власти начали внедрять стандарты качества услуг по причине роста частных поставщиков услуг, в частности, чтобы предотвратить конкуренцию, снижая стандарты обслуживания и/или рабочих условий. Роль государственных органов становится все более важной в установлении стандартов качества, касающихся штатных нормативов, участия потребителя и условий работы.

В Италии механизмы контроля качества остаются относительно неразвитыми. Исследования, направленные на выявление степени

удовлетворенности потребителей услуг широко используются, однако они имеют тенденцию быть чрезмерно позитивным в отсутствие других альтернатив и не оценивают качество сервиса в целом. С целью конкретизации некоторые Коммуны периодически создают рабочие группы, выявляющие индикаторы и стандарты, охватывающие различные услуги в рамках широкого партнерства.

В Нидерландах вопрос контроля качества и улучшения качества был поставлен еще с середины 1980-х годов. Инструменты для улучшения качества были разработаны голландской Ассоциацией качества и здравоохранения, созданной в 1995 году для содействия обмену передовым опытом и инновациями в области качества. Так, например, в сфере здравоохранения существуют четкие механизмы повышения качества, и помимо это функционируют менеджеры по качеству, осуществляющие общее руководство качеством. Стандарты качества являются важной особенностью сервиса.

В Австрии, помимо того, что качеству государственных услуг отдается высокий политический приоритет, наблюдается также рост качества инструментов, направленных на повышение качества услуг. Критерии качества устанавливаются не только поставщиками услуг, но потребителями услуг, которые в определении качества играют ключевые роли. Неопределенность, связанная с качеством услуг заключается в недопонимании поставщиков услуг и потребителей, которые не могут обсудить вопросы качества между собой.

В Финляндии функционируют новые системы контроля качества, тесно связанные с эффективностью и прозрачностью услуг с точки зрения жителей, клиентов и сотрудников государственных органов. Разработка качественных государственных услуг является общенациональной задачей. Однако, не смотря на наличие утвержденных руководящих принципов по совершенствованию управления качеством, наблюдается отсутствие единых критериев качества услуг и процедур оценки.

В Великобритании местные власти периодически проводят совместные обзоры, цель которых заключается в том, чтобы оценить качество предоставления органом местного самоуправления услуг гражданам и выявить пути роста, т.е. то, как эти услуги могут быть улучшены в качестве основы для оценки эффективности деятельности. Данные обзоры оказывают значительное влияние на повышение качества государственных и муниципальных услуг.

Вопрос качества в Швеции приобретает все большее значение. Требования к стандартам качества встречаются во всех договорах предоставления услуг, в том числе в секторе государственного управления. Поставщики и потребители услуг в одинаковой мере принимают участие в разработке и измерении стандартов качества. Качество услуг становится все более важным, в частности это касается национальной стратегии в

отношении пожилых людей. В Швеции Национальный совет по здравоохранению и Благополучию является основным учреждением, ответственным за качество государственных услуг, носящих социальных характер.

Использованные источники:

1. Вяликов Д. С. Разработка мероприятий по повышению качества услуг населению. – М.: Лаборатория Книги, 2010. – 108 с.

*Текуева М. Т.
преподаватель
Поморцева В.А.
студент*

*колледж информационных технологий и экономики
институт информатики и управления
Кабардино-Балкарский государственный университет им.
Бербекова Х.М.*

**ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО
КОМПЛЕКСА В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА**

Аннотация: В статье говорится о том, что агропромышленный комплекс (АПК) является важнейшей составляющей экономики России. В ведение АПК находится производство жизненно важной для общества продукции, а также огромный экономический потенциал. Актуальность инновационного развития АПК подчеркивается в ежегодных посланиях президента РФ Федеральному собранию РФ. Осуществление лизинговых операций в аграрном и любом другом производстве будут способствовать обновлению основных производственных фондов, стимулированию научно-технических достижений, повышению конкурентоспособности и эффективности инвестиций. Для государства поощрение лизинговых сделок станет средством стимулирования товаропроизводителей продажи новой техники, постоянного ускорения возобновления производственных фондов, интенсификации развития национальной экономики и повышения ее конкурентоспособности на внутреннем рынке.

Ключевые слова: регион, инновации, инновационное развитие, лизинг

*Tekuyeva M. T., teacher of college of information technologies and
economy of institute of informatics and management The Kabardino-Balkarian
state university of Berbekov H.M.*

*Pomortseva V.A, student college of information technologies and
economy of institute of informatics and management the Kabardino-Balkarian
state university of Berbekov H.M.*

**INNOVATIVE DEVELOPMENT OF AGRO-INDUSTRIAL
COMPLEX IN THE CONDITIONS OF THE ECONOMIC CRISIS**

Summary: In article it is said that the agro-industrial complex (agrarian and industrial complex) is the major making economy of Russia. In maintaining

agrarian and industrial complex there is a production of production, vital for society, and also the huge economic potential. Relevance of innovative development of agrarian and industrial complex is emphasized in annual messages of the Russian President to Federal Assembly of the Russian Federation. Implementation of leasing operations in agrarian and any other production will promote updating of the fixed business assets, stimulation of scientific and technical achievements, increase of competitiveness and efficiency of investments. For the state encouragement of leasing transactions will become a stimulant of producers of sale of new equipment, continuous acceleration of renewal of business assets, intensifications of development of national economy and increase of its competitiveness in domestic market.

Keywords: region, innovations, innovative development, leasing

Вопросы законодательного обеспечения инновационной деятельности обсуждаются на парламентских слушаниях в Госдуме. В связи с тем, что в последние годы в России наметилась тенденция к сокращению производства сельскохозяйственной продукции, в то время как потребность в ней только увеличивается, особенно в рамках санкций, значимость исследования этой сферы возрастает. Необходимость увеличения производительности АПК влечет за собой потребность в эффективных инновационных подходах развития комплекса. АПК представляет собой совокупность отраслей экономики страны, включающий сельское хозяйство и отрасли промышленности, тесно связанные с сельскохозяйственным производством, осуществляющие перевозку, хранение, переработку сельскохозяйственной продукции, поставку ее потребителям и т.п. [2].

Развитие агропромышленного комплекса в большей мере определяет состояние всего народнохозяйственного потенциала, уровень продовольственной безопасности государства и социально-экономическую обстановку в обществе [1]. Большое значение придается вопросам обеспечения отечественной продукцией сельского хозяйства и продуктами питания во многих ведущих экономически развитых странах. К примеру, доктрина о комплексной безопасности Японии ставит в один ряд с военной безопасностью и топливной проблемой продовольственную безопасность страны [3].

В настоящее время в России сдерживающие факторы развития АПК делятся на:

технологические, финансовые, природные и социальные. Безусловно, что факторы связаны между собой тонкой нитью. Рассмотрим их подробнее.

Двигатель любого прогресса, как известно, инновационные технологии, которые не могли обойти стороной и АПК. Для развития и внедрения инноваций требуются значительные средства, а так же соответствующие научно-образовательная и научно-техническая базы.

Несомненно, для внедрения новых, высокоэффективных и продуктивных средств производства требуются квалифицированные кадры и современное оборудование. Как же восполнить этот дефицит? Аналитики отмечают, что перспективность развития отечественного АПК существует, несмотря на сложности, которые подстерегают в последнее время экономику России. Этот оптимизм внушают меры государства, направленные на возрождение и поднятие значимости отечественного производителя сельхозпродукции.

Такой факт как устаревший фонд сельхозтехники, которая не соответствует требованиям, тормозит и ограничивает производительные возможности аграриев. Для обновления технической базы необходимы огромные средства, которые хозяйственники зачастую не имеют. Здесь становится эффективной мера популяризации лизинговых программ на приобретение техники с длительными сроками кредитования и выгодными процентными ставками. Необходимо развивать отечественное сельхозмашиностроение, чтобы не зависеть от импортеров в сервисном обслуживании и поставке запчастей. Также применимы и такие меры как, строительство новых агрообъектов и модернизация уже существующих агрокомплексов. В развитии АПК нужен комплексный подход, ни одна из проблем не должна быть затронутой. Как мы видим, Россия имеет огромный потенциал и ресурсы в развитии данной сферы, главное – грамотное распределение и долгосрочное планирование. По итогу страна может не только прокормить себя, но и вывести качественный продукт на мировой рынок, что очень важно в нынешних условиях [4].

Поощрение лизинговых сделок станет средством для стимулирования товаропроизводителей постоянного ускорения и возобновления производственных фондов, интенсификации развития национальной экономики и повышения ее конкурентоспособности на внутреннем рынке [6].

Незначительное количество лизинговых операций в России говорит о недостаточных современных методах инвестирования и импортозамещения в АПК, особенно в условиях санкций со стороны ЕС и Америки. В конце июля 2014 года на уровне G7 были согласованы секторальные санкции ЕС и стран, «примкнувших» к США (Канада, Австралия, Япония и Норвегия), в индивидуальном порядке к «карательным мерам» присоединились еще несколько государств [8,15].

Преобразование под воздействием научно-технического прогресса сферы производства и обращения, глубокие изменения экономических условий хозяйствования вызывают необходимость внедрения, развития и импортозамещения для сельского хозяйства. Одним из таких видов операций является отечественный лизинг. Место данного бизнеса определяется, прежде всего, самими объектами лизинга, представляющими собой важнейшие элементы активной части основных фондов – машины,

оборудование, транспортные и другие средства.

Государству необходимо регулировать важнейшие условия коммерческого лизинга, затрагивающие экономические интересы сельскохозяйственных предприятий [7,9,13].

Современный уровень научно-технического прогресса в условиях санкций требует новых подходов к решению проблем инвестиционной политики, связанной с импортозамещением лизинга техники и животных. В процессе замены средств производства на машины и различного оборудования нового поколения, внедрения передовых сложных технологий, возникает необходимость в использовании адекватных неординарных методов финансирования, инвестирования, кредитования, отвечающих новым условиям. В наибольшей степени этим потребностям отвечает лизинг. Постоянно совершенствуясь и трансформируясь, лизинг объединяет в себе множество эффективных форм и методов инвестирования.

Для организации, совершенствования и успешного функционирования предприятий в области механизма лизинговых сделок, необходимы как минимум следующие цели и задачи:

- заинтересованность Правительства и государства в развитии лизинговых операций;

- методы снижения импортной зависимости;

- конструктивная бизнес-идея;

- эффективный менеджмент;

- финансовая основа;

- интеграция банковского и сельскохозяйственного сектора экономики;

- экономия средств, связанная с возможностью эксплуатировать оборудование, приобретенное по лизингу, в кредит или с рассрочкой платежа;

- более сниженная реальная процентная ставка по лизинговым операциям.

Лизинг – это современная форма экономических взаимоотношений, совершенствование которой является объективной необходимостью и вызвано рядом факторов санкционного характера и экономического развития страны. Необходимо сконцентрировать ресурсы и изыскать внутренние резервы, особенно в лизинговой сфере, развитие которых даст нужный эффект как с экономической точки зрения, так и с точки зрения импортозамещения.

В связи с этим возрастает необходимость субсидировать из средств федерального бюджета процентную ставку по кредитам, полученным на приобретение техники и оборудования, модернизацию производства и освоение импортозамещающих технологий.

Для того чтобы ускорить процесс обновления парка сельхозтехники Минсельхоз предлагает компенсировать сельхозтоваропроизводителям не 15% стоимости приобретаемой техники, как сейчас, а 35% [11,15].

Главную роль в этом играют не только государство, но банки и лизинговые компании. Клиенты банка – сельскохозяйственные, промышленные, строительные и различные организации – должны стать партнерами, как при создании специализированных лизинговых компаний, так и при проведении самих операций лизинга. Успешное развитие агропромышленного комплекса во многом будет зависеть от государственной поддержки и регулирования сельскохозяйственного производства на основе лизинга [11,12,14,15].

По программе импортозамещения, например, в Республике Кабардино-Балкария отобрано 18 инвестпроектов в области АПК. 18 инвестиционных проектов в сфере агропромышленного комплекса Кабардино-Балкарии в рамках программы импортозамещения включено в перечень приоритетных проектов для реализации на территории Северо-Кавказского федерального округа. Решение принято в ходе заседания рабочей группы по развитию промышленного производства на территории Северо-Кавказского федерального округа при Правительственной комиссии по вопросам социально-экономического развития СКФО. Общая стоимость проектов превышает 50 млрд. рублей.

Государственную поддержку получит открытое акционерное общество «Прохладное», которое ведёт строительство современного комплекса по выращиванию, хранению, обработке, упаковке и реализации свежих овощей и картофеля мощностью 75 тыс. тонн в год, в том числе более 50 тыс. тонн – вместимость овощехранилищ. Овощеводческий комплекс, представляющий собой замкнутый цикл производства, будет запущен в первом полугодии текущего года.

Кабардино-Балкария в ближайшие годы намерена значительно увеличить производство птицеводческой продукции и комбикормов.

Агрогруппа «Баксанский бройлер» за счёт реализации инвестпроекта по строительству птицеводческого комплекса и реконструкции имеющегося производства планирует к концу 2015 года довести производство племенных яиц до 36 млн. штук, мяса птицы – до 50 тыс. тонн к 2018 году.

В текущем году агрогруппа начнёт реализацию проекта по строительству комбикормового завода мощностью 160 тыс. тонн в год. Выход на проектную мощность намечен на 2017 год.

Ещё одно птицеводческое хозяйство – общество с ограниченной ответственностью «Велес-Агро» в этом году планирует завершить реализацию сразу двух инвестпроектов: «Строительство цеха и приобретение оборудования по глубокой переработке 3 тыс. тонн мяса птицы» и «Строительство комбикормового завода по производству гранулированных кормов мощностью 50 тыс. тонн в год».

Начатое в 2014 году обществом с ограниченной ответственностью «Юг-Агро» строительство птицекомплекса по производству 18,7 тыс. тонн мяса бройлера и 12 тыс. тонн мяса индейки в год ожидается завершить в

2019 году.

Из предприятий консервной промышленности одобрение получил реализуемый обществом с ограниченной ответственностью «Зелёная компания» инвестиционный проект по строительству современного завода по переработке зелёного горошка, сладкой кукурузы и фасоли мощностью 120 миллионов условных банок в год. В 2014 году с конвейеров завода вышла первая продукция – произведено 25 млн. условных банок плодоовощных консервов. В 2015 году предприятие планирует увеличить производство консервов на 30 млн. условных банок. Выход на полную мощность запланирован в 2016 году [5].

Реализация инвестиционных проектов позволит нарастить объёмы производства сельхозпродукции, создать дополнительные и модернизировать существующие мощности и как итог расширить участие аграриев Кабардино-Балкарии в решении задачи по обеспечению продовольственной безопасности страны.

Использованные источники:

1. Попов А.А., Яхьяев М.А. Агропромышленный комплекс России. М.: Экономика, 2003.
2. С. 3.
3. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь 5-е изд., перераб. И доп. –М.: ИНФА-М, 2007.-495 с.
4. Ледовская О.А. Сущность концепции обеспечения национальной безопасности Японии и ее значение» [Электронный ресурс]. –Режим доступа:
5. <http://www.vostokoved.ru/books/ledovskaya.htm>
6. Лесных К.С., Бежовец А.А. Инновационное развитие агропромышленного комплекса в условиях экономического кризиса // <http://www.scienceforum.ru/2015/pdf/9511.pdf>
7. Сельхозпредприятия Кабардино-Балкарии в условиях санкций (1КБР)
8. <http://www.caucasianpolitics.ru/2015/03/sel-hozpredpriyatiya-kabardino-balkarii-v-usloviyah-sanktsij-1kbr/>
9. 6. С.А. Лосевская, А.В. Владимирова, С.В. Семенченко Совершенствование лизинговых операций и развитие апк россии в условиях санкций // Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики» Серия «Экономика и Право» # 01-02 2015 // [Электронный ресурс] <http://www.nauteh-journal.ru/index.php/ru/---ep15-01/1390-a>
10. Илларионова Н.Ф., Кайдалов А.Ф., Приступа В.Н., Шаталов С.В., Титирко Ю.Ф., Яновский Н.А., Кавардаков В.Я., Зеленков П.И., Зеленков А.П., Михайлов Н.В., Святогоров Н.А., Свиначев И.Ю., Колосов А.Ю., Колосов Ю.А., Засемчук И.В., Дегтярь А.С., Ковалев Ю.А., Мухортов О.В., Семенченко С.В., Нефедова В.Н. и др. Система ведения животноводства Ростовской области на 2014-2020 годы. Ростов-на-Дону, 2013. - 504 с.
11. Лосевская С.А., Ветошкина Ю.К. Банковские кредитные продукты для

сельхозтоваропроизводителей //Новая модель экономического роста: научно-теоретические проблемы и механизм реализации материалы /Международной научно-практической конференции. пос. Персиановский, 2014. - С.115-118.

12. Лосевская С.А. Агролизинг - реальная поддержка сельскохозяйственным товаропроизводителям в условиях финансово экономического кризиса страны //Вестник Донского государственного аграрного университета. 2011. - № 2. - С.48-52.

13. Лосевская С.А. Лизинг как способ привлечения инвестиционного капитала //Инновационные пути развития АПК: проблемы и перспективы /Материалы международной научно-практической конференции: В 4-х томах. п. Персиановский, 2013. - С.194-197.

14. Лосевская С.А. Стимулирование развития АПК при помощи государственного регулирования системы сельскохозяйственного кредитования //Вестник Донского государственного аграрного университета. 2012. - № 3. - С.50-57.

15. Лосевская С.А., Рыбоваленкова Е.А. Эффективность лизинговых сделок с учётом влияния факторов риска //Новая модель экономического роста: научно-теоретические проблемы и механизм реализации /Материалы Международной научно-практической конференции. п. Персиановский, 2014. - С.122-124.

16. Лосевская С.А., Чернова М.А. Лизинг в АПК //Проблемы и тенденции инновационного развития агропромышленного комплекса и аграрного образования России /Материалы Международной научно-практической конференции. п. Персиановский, 2012. - С.211-213.

17. Семенченко С.В. Современные основы исследований в животноводстве //Учебно-методическое пособие предназначено для студентов и специалистов направления "Зоотехния". п. Персиановский, 2014. - 73 с.

18. Семенченко С.В. Технологический проект "Выращивание уток и фазанов для охотничьих хозяйств". п. Персиановский, 2014. - 20 с.

19. Семенченко С.В., Дегтярь А.С., Соловьев Н.А., Гудкова И.В. Сравнительная характеристика линий по убою и переработки цыплят бройлеров //Вестник Донского государственного аграрного университета 2014. - №2 (12). - С.89-103.

20. Семенченко С.В., Нефедова В.Н., Рябихин С.С. Повышение результативности инкубации и жизнеспособности молодняка сельскохозяйственной птицы //Инновации в науке. 2014. - №33. - С.66-73.

21. Семенченко С.В., Подгорская С.В. Семейная птицеферма на 400 голов утят, выращиваемых на мясо //Технологический проект /Разработчики: Семенченко С.В., Подгорская С.В. п. Персиановский, 2014. - 18 с.

22. Семенченко С.В., Подгорская С.В. Технологический проект "Семейная птицеферма на 550 голов гусят выращиваемых на мясо". п. Персиановский, 2014. - 18 с.

23. Семенченко С.В., Савинова А.А., Нефедова В.Н. Оценка потребительских свойств мяса уток //Иновационные пути развития АПК: проблемы и перспективы /Материалы международной научно-практической конференции: в 4-х томах. п. Персиановский, 2013. - С.216-218.
24. Третьякова О.Л., Семенченко С.В. Оценка по индексам в селекции животных. //В сборнике: Проблемы и перспективы современной науки /Материалы I Международной научно-практической конференции. Ставрополь, 2014. С.129-137.

Тепляков А.Ю.
ведущий научный сотрудник
Финансовый университет при Правительстве РФ
Россия, г. Москва

ПРОМЫШЛЕННЫЙ РЕНЕССАНС В США⁷⁹

Аннотация. В статье анализируются процессы промышленного развития США на современном этапе. Автор приходит к выводу, что в Соединенных Штатах после кризиса 2008-2009 гг. последовательно проводится активная промышленная политика. Американские власти используют нестандартные, но довольно эффективные инструменты промышленного стимулирования.

Ключевые слова. Экономика США. Промышленное развитие. Промышленная политика. Решоринг

Процессы постепенной деиндустриализации в Соединенных Штатах Америки наблюдаются с конца 1970-х гг. Так, доля промышленности в ВВП упала примерно с 30% до 11-12% в настоящее время. Только в 1998-2008 гг. количество занятых в промышленности сократилось на 6,6 млн. чел. За тот же период ослабли и американские позиции на мировых рынках высокотехнологичной промышленной продукции (доля США упала с 20 до 11%) [1]. Финансовый кризис 2008-2009 гг., быстро распространившийся на реальный сектор производства, побудил экспертов говорить о «закате» промышленной мощи крупнейшей экономики мира.

Однако пришедшая к власти в США демократическая администрация начала проводить активную антикризисную политику. Так, одним из ее важнейших направлений стало оздоровление американской автомобильной отрасли. Последняя уже в предкризисный период находилась в упадке: производители проигрывали в конкурентной борьбе Японии и Европе, несли убытки, многие заводы сокращали персонал, закрывались или переносили сборочное производство в Мексику и другие страны, где рабочая сила

⁷⁹ Статья подготовлена по результатам исследований, выполненных за счет бюджетных средств по Государственному заданию Финансового университета 2015 года на тему: «Адаптация опыта реализации промышленной политики ведущих индустриально развитых стран мира к экономическим условиям развития России и стран-членов ЕАЭС».

обходилась дешевле.

Резкое падение потребительского спроса на автомобили в 2008 году привело к тому, что из «большой тройки» автоконцернов – Ford, GM и Chrysler – лишь первый оказался способен преодолеть возникшие трудности без масштабной государственной поддержки. Администрация президента приняла довольно жесткий проект реформы, предполагающий банкротство и реструктуризацию GM и Chrysler. Государство приняло на себя обязательства по осуществлению финансовых вливаний (80 млрд. долл.) через механизм кредитования и вхождение в акционерный капитал при условии, что компании пойдут на значительное сокращение издержек и долгового бремени, совершенствование технологий производства, повышение производительности труда и разработку новых моделей. В результате, автоконцерн Chrysler получил импульс к развитию в рамках крупного итальянского холдинга Fiat, General Motors в 2010 году впервые за 7 лет показал прибыль по итогам года, а к концу 2013 года в автопроме США было создано более 370 тыс. новых рабочих мест [2, с.65-71].

Важную роль в стимулировании экономики в целом и промышленной деятельности в частности сыграл Закон о восстановлении экономики и возобновлении инвестиций (American Recovery and Reinvestment Act - ARRA, 2009). Закон предполагал выделение из бюджета суммы в 787 млрд. долл., которая в 2011 году была увеличена до 840 млрд. долл. Средства направлялись на поддержку американских компаний и граждан преимущественно на безвозмездной основе. Формами данной поддержки стали:

- налоговые льготы;
- государственные контракты, гранты и кредиты (в основном распределяемые через региональные власти);
- социальные выплаты [2, с.112-113, 117-118].

Хотя программа ARRA лишь отчасти касалась стимулирования непосредственно промышленной деятельности, а результаты ее влияния на экономику оцениваются неоднозначно, важно другое: в США стало меняться отношение к мерам промышленного стимулирования. В 2013 году Президент США Б. Обама в своем Послании к нации (2013 State of the Union address) заявил, что «его первый приоритет – это сделать Америку “магнитом” для новых рабочих мест и отраслей обрабатывающей промышленности» [3, с.1].

Конечно, для формулировок федеральных нормативных актов в силу традиционно сильного либерального компонента политического дискурса [4, с.382-385] термин «промышленная политика» (“industrial policy”) не характерен, тем не менее, это не мешает американским законодателям юридически оформлять решения, реализация которых на практике означает не что иное, как проведение национальной промышленной политики. Например, так называемый Reauthorization Act уполномочил

Межведомственный комитет по передовым технологиям в обрабатывающей промышленности, курируемый Национальным советом по науке и технологиям, «разрабатывать и обновлять каждые 5 лет стратегический план для координации федеральных программ и мероприятий в целях поддержки исследований и развития передовых обрабатывающих производств» [5].

В 2011 году было объявлено о создании на базе Национального института стандартов и технологий Бюро, ответственного за реализацию Национальной программы по развитию передовых технологий в области обрабатывающей промышленности (Advanced Manufacturing National Program Office, AMNPO) [6]. В качестве основной задачи функционирования данного Бюро заявлена координация усилий представителей промышленности, академического сообщества и федерального правительства в целях стимулирования инвестиций в передовые технологии, которые будут способствовать созданию высококвалифицированных рабочих мест в обрабатывающей промышленности США и повышению ее глобальной конкурентоспособности. В рамках AMNPO осуществляется взаимодействие всех федеральных ведомств, имеющих отношение к регулированию обрабатывающей промышленности: Министерства коммерции, Министерства обороны, Министерства энергетики, Национального управления по воздухоплаванию и исследованию космического пространства (NASA), Национального научного фонда и др. [7]

В 2013 году сотрудники AMNPO подготовили доклад ("National Network for Manufacturing Innovation: A Preliminary Design"), опираясь на который Президент США Б. Обама объявил о создании Национальной сети инновационной деятельности в обрабатывающей промышленности (Nationwide Network for Manufacturing Innovation, NNMI) [8]. Эта сеть должна стать важным инструментом масштабирования передовых технологий и процессов. В рамках данной программы предполагается выделение в 2014-2022 гг. средств федерального бюджета на общую сумму 1 млрд. долл. [9, с.4] наряду с привлечением иных источников финансирования для создания первоначальной сети, куда бы вошло до 15 исследовательских институтов. В течение 10 последующих лет их количество могло бы возрасти до 45. Посредством закона "Revitalize American Manufacturing and Innovation Act of 2014" данная инициатива получила законодательное оформление (sec.703).

NNMI призвана формировать устойчивую и конкурентоспособную научно-производственную инфраструктуру, позволяющую эффективно координировать усилия бизнеса и академического сообщества в области инновационной деятельности. Предполагается, что сама сеть и отдельные ее институты позволят компаниям сотрудничать и получать доступ к ресурсам исследовательских университетов и других научно-технических организаций в целях поддержки масштабирования производственных и сборочных

инновационных процессов. При этом каждый из институтов должен решить задачу формирования пула высококвалифицированных кадров, в которых нуждается передовое производство [10].

Исследовательские институты - узловые элементы (хабы) национальной сети – с одной стороны, имеют региональную специфику, а с другой - являются уникальными, если учитывать их общенациональное значение. Вся сеть строится на принципах государственно-частного партнерства. Институты одновременно будут и использовать, и усиливать производственный, научно-исследовательский и институциональный потенциал региона, в котором они располагаются. Фокус усилий каждого такого института будет определяться на конкурсной основе, но все они сосредоточатся на разработке, внедрении и применении наиболее перспективных технологий. Институты должны работать в тесном партнерстве с промышленностью (в независимости от того, крупный бизнес или малый, давно существует на рынке или является стартапом), научными кругами, некоммерческими организациями, правительствами штатами и федеральными фондами финансирования бизнеса.

За определенный период каждый институт должен стать самостоятельным центром передового технологического опыта, участвуя в значительном количестве инновационных проектов, в реализации которых заинтересованы компании, научные круги и региональные организации. Такой партнерский подход, когда издержки технологических разработок распределяются среди большого количества экономических агентов, позволяет снизить инновационные риски, повысить конкурентоспособность существующих и стимулировать создание новых отраслей промышленности.

На данный момент участниками NNMI уже стали следующие институты:

- America Makes (с 16 августа 2012 года): аддитивные технологии в обрабатывающей промышленности;
- Digital Manufacturing and Design Innovation Institute (с 25 февраля 2014 года): интегрированный цифровой дизайн и производство;
- Lightweight Innovations For Tomorrow (с 25 февраля 2014 года): технологии использования легких металлов;
- PowerAmerica (с 15 января 2015 года): широкополосные полупроводники;
- Institute of Advanced Composites Manufacturing Innovation (с 19 января 2015 года): прогрессивные полимерные композиты;
- Integrated Photonics Institute for Manufacturing Innovation (с 27 июля 2015 года): интегрированная фотоника.

Интересно отметить тот факт, что и ряд других федеральных инициатив по стимулированию промышленной деятельности характеризуется инновационно-сетевой направленностью: Программа консорциума передовых обрабатывающих производств (The Advanced

Manufacturing Technology Consortia Program, 2013), Партнерство инвестиций в общины, специализирующиеся на обрабатывающей промышленности (Investing in Manufacturing Communities Partnership, 2013), Консорциум форсайтов в передовой обрабатывающей промышленности (Consortium for Advanced Manufacturing Foresights, 2014) и др. [11]

Одновременно нормотворческая активность в США дополняется широко развернутой кампанией «Покупай американское!», празднованием Дня обрабатывающей промышленности (первая пятница октября) и некоторыми другими инициативами. Все это свидетельствует о целенаправленном курсе американского правительства на реиндустриализацию. Долгосрочный характер такой политики, по всей видимости, осознается и экономическими агентами. Так, в одном авторитетном прогнозе говорится о том, что в ближайшие 10 лет США испытают дефицит рабочих рук в промышленности, равный около 2 млн. чел. Двумя основными причинами данного разрыва станут экономическая экспансия и выход на пенсию поколения «baby boom» [12, с.2].

Разворачивающаяся в США реиндустриализация одновременно и вызывает, и получает поддержку такого явления, как «решоринг» – возвращение компаний и рабочих мест в национальную экономику, откуда они прежде были выведены в другие страны в результате так называемого «оффшоринга». Хотя данный процесс фиксировался и прежде, но его темпы были весьма скромными (см. табл.1).

Таблица 1

**Примерный баланс рабочих мест в рамках
оффшоринга / решоринга и ПИИ в США**

Потоки рабочей силы	2003	2014	Изменение, %
Оффшоринг	150 000 (прбл.)	30 000 – 50 000	- 70
Решоринг и ПИИ	12 000	60 000	+ 400
Сальдо	- 140 000 (прбл.)	+ 10 000 (прбл.)	-

Источник: Reshoring Initiative Data Report 2014. P.2 / Reshoring Initiative. http://www.reshorennow.org/content/pdf/2014_Data_Summary.pdf.

Для характеристики решоринга 2014 год является в определенной степени знаковым: согласно данным компании “Reshoring Initiative”, количество рабочих мест, «вернувшихся» (в результате решоринга или прямых иностранных инвестиций - ПИИ) в США впервые превысило количество рабочих мест, выведенных за пределы страны (положительное сальдо составило приблизительно 10 000 рабочих мест). При этом нужно отметить, что происходит «возврат» преимущественно высокотехнологичных рабочих мест (19+48=57%) и компаний (19+33=52%) (см. табл. 2). Данный факт позволяет характеризовать американскую реиндустриализацию как имеющую инновационную основу.

Таблица 2

Технологическое «качество» рабочих мест и компаний, созданных в США в результате решоринга и ПИИ в 1997-2014 гг.

Технологи- ческий уровень продукта	Решоринг		ПИИ		Решоринг и ПИИ	
	Кол-во рабочих мест	Кол-во компа- ний	Кол-во рабочих мест	Кол-во компа- ний	Кол-во рабочих мест	Кол-во компаний
Высокий	6763 (17%)	68 (19%)	13005 (20%)	53 (19%)	19768 (19%)	121 (19%)
Выше среднего	22654 (57%)	97 (27%)	27800 (43%)	113 (41%)	50454 (48%)	210 (33%)
Ниже среднего	5238 (13%)	119 (33%)	18076 (28%)	71 (26%)	23314 (22%)	190 (30%)
Низкий	4875 (12%)	73 (20%)	6271 (10%)	36 (13%)	11146 (11%)	109 (17%)

Источник: Reshoring Initiative Data Report 2014. P.3 / Reshoring Initiative. http://www.reshorennow.org/content/pdf/2014_Data_Summary.pdf.

В таблице 3 представлены результаты опроса компаний, которые демонстрируют причины, мотивирующие бизнес к решорингу и ПИИ в США, а также причины, препятствующие оффшорингу.

Таблица 3

**Результаты опроса американских компаний по тематике
решоринга и ПИИ / оффшоринга**

№	Мотивы для решоринга и ПИИ	Кол-во упоми- наний	Недостатки оффшоринга	Кол-во упоми- наний
1	Правительственные стимулы	175	Качество / доработка / гарантия на продукт	193
2	Опытная рабочая сила	140	Время освоения новой продукции / выполнения заказа	148
3	Имидж / марка «Сделано в США»	118	Издержки фрахта	114
4	Автоматизация / технологии / 3D-принтинг	96	Возрастающие ставки заработной платы	86
5	«Близость к рынку» (к поставщикам, клиентам, продуктовая дифференциация, сложность инновационного процесса, усовершенствованный потребительский сервис, возрастающий потребительский спрос)	91	Общие издержки	80
6	Синергия предпринимательской экосистемы	74	Изобретательство	55
7	Возможность реконструкции компонентов продукта	64	Доставка товаров	53
8	Цены на натуральный газ, химические препараты, электричество	63	Риски, связанные с интеллектуальной собственностью	39

9	Более высокая производительность	50	Риск разрыва цепей поставок	36
10	Возможность совершенствования бизнес-процессов	48	Система коммуникаций	32
11	Совместные инновации (НИОКР) в проектировании и производстве	47	Возможность внедрения «зеленых технологий»	28
12	Инициатива компании “Walmart” «Сделано в США»	46	Риск утраты контроля над бизнесом	28
13	Инфраструктура	46	Издержки путешествий	27
14	Близость к потребителю	29	Валютный риск	24
15	Обратная связь с клиентом	27	Инфляция	18
16	Льготы для рабочей силы	15	Налоговая и иная финансовая нагрузка на бизнес	11
17	Издержки / доступность сырья	13	Непредвиденные издержки, связанные с авиафрахтом	7
18	Более низкие затраты на недвижимость / строительство	12	Политическая нестабильность	7
19	Кастомизация / гибкость производства	8	-	-
20	Другое	64	Другое	52

Источник: Reshoring Initiative Data Report 2014. P.3-4 / Reshoring Initiative. http://www.reshorennow.org/content/pdf/2014_Data_Summary.pdf.

К факторам, препятствующим оффшорингу, отнесены: более низкое качество производимой за рубежом продукции, удлинение бизнес-процессов, издержки фрахта, растущие ставки заработной платы и др. Особое внимание хотелось бы уделить уровню заработной платы на рынках развивающихся стран. Несколько десятилетий назад разрыв в уровне оплаты труда стал одной из ключевых причин начала оффшоринга. Однако в последнее время ситуация изменилась: за счет более высоких темпов прироста ставок реальной заработной платы в развивающихся странах американская рабочая сила по соотношению «цена-качество» становится все более привлекательной [12, с.16].

Причинами, побуждающими к решорингу и ПИИ в США, названы следующие: более высокое качество американской рабочей силы, привлекательность бренда «Сделано в США», более высокий уровень технологического развития Соединенных Штатов, близость к поставщикам и потребителям, возрастающий потребительский спрос, синергетический эффект экосистемы функционирования бизнеса, приемлемый цены на природный газ и электрическую энергию, возможность проведения совместных НИОКР и др. Интересно, что среди причин, имеющих отношение к общим институциональным условиям ведения бизнеса в США, указан, по своей сути, микроэкономический фактор – инициатива компании-ритейлера Walmart «Сделано в США» (Walmart’s Made in USA” Initiative) [13].

Примечательно, что важнейшей причиной для решоринга и ПИИ в

США, согласно данным таблицы, являются правительственные стимулы. Данный факт косвенно доказывает предположение о том, что в Соединенных Штатах проводится завуалированная, но достаточно действенная промышленная политика.

Определенный интерес представляет опыт Соединенных Штатов и в монетарном стимулировании промышленной деятельности. Федеральная резервная система США здесь является признанным новатором. Исчерпав к концу 2008 года потенциал снижения основных кредитных ставок (см. табл.4) и наблюдая продолжающееся «сползание» американской экономики в кризис, руководство ФРС решилось на использование нетрадиционных инструментов монетарной политики.

Таблица 4

Динамика ставок ФРС США

Дата	Discount Rate, %	Federal Funds Rate, %
29.06.2006	6,25	5,25
17.08.2007	5,75	-
18.09.2007	5,25	4,75
31.10.2007	5,00	4,50
11.12.2007	4,75	4,25
22.01.2008	4,00	3,50
30.01.2008	3,50	3,00
16.03.2008	3,25	-
18.03.2008	2,50	2,25
30.04.2008	2,25	2,00
08.10.2008	1,75	1,50
29.10.2008	1,25	1,00
16.12.2008	0,50	0,00-0,25

Источник: Historical Changes of the Target Federal Funds and Discount Rates / ФРБ Нью-Йорка.
<http://www.newyorkfed.org/markets/statistics/dlyrates/fedrate.html>.

Кроме целого ряда экстренных мер поддержки финансовых рынков и реального сектора экономики (программы AMLF, CPFF, TALF и др.⁸⁰), центральный банк США развернул в 2008-2014 гг. беспрецедентную программу интервенций, получившую название «количественного смягчения». В рамках трех этапов количественного смягчения на открытом рынке выкупались ипотечные ценные бумаги и государственные облигации. К концу 2013 года их общая стоимость на балансе ФРС составила 3,63 трлн.долл. В результате, в 2007-2013 гг. денежная база доллара (наличные деньги в обращении плюс резервы коммерческих банков) выросла примерно

⁸⁰ Asset Backed Commercial Paper Money Market Mutual Fund Liquidity Facility (AMLF) – поддержка фондового рынка и рынка ценных бумаг, предоставление кредитов коммерческим банкам под залог обеспеченных активами ценных бумаг; Commercial Paper Funding Facility (CPFF) – поддержка рынка краткосрочных коммерческих обязательств (векселей), скупаемых у их эмитентов; Term Asset-Backed Securities Loan Facility (TALF) – стимулирование кредитование американских потребителей и малого бизнеса, кредиты выдавались под залог недавно выпущенных ценных бумаг, обеспеченных автокредитами, студенческими займами, кредитными картами и кредитами бизнесу [2, с.197-198].

в 4 раза – до рекордных 3,74 трлн. долл. [2, с.191, 216] Такой механизм интервенций позволял не только напрямую насыщать национальную экономику денежными средствами, но и снижать предложение государственных и ипотечных облигаций на рынке. Это в свою очередь способствовало уменьшению их доходности и повышению привлекательности других финансовых инструментов, непосредственно связанных с функционированием реального сектора экономики: акций, корпоративных облигаций и др.

Количественное смягчение в США привело к тому что, в посткризисный период прирост денежной массы в стране обгонял прирост ВВП, стимулируя его увеличение, и особенно увеличение промышленного производства. При этом количество безработных неуклонно снижалось, но, что самое интересное, снижался и индекс потребительских цен (см. табл.5).

Таблица 5

Динамика некоторых макроэкономических показателей США в 2010-2014 гг.

Годы	2010	2011	2012	2013	2014
Прирост показателя, %					
Денежный агрегат M2	2,5	7,3	8,6	6,7	6,2
ВВП	2,5	1,6	2,3	2,2	2,4
Промышленное производство	5,7	3,3	3,8	2,9	4,2
Уровень безработицы ⁸¹	9,6	8,9	8,1	7,4	6,2
Индекс потребительских цен	1,4	3,0	1,8	1,5	0,7

Источник: United States Economic Data / FocusEconomics. <http://www.focus-economics.com/countries/united-states>.

Определенную роль в стимулировании промышленности, безусловно, сыграла и так называемая «сланцевая революция». В марте 2015 года американское промышленное производство в целом составило 105,2% от уровня 2007 года. При этом добыча полезных ископаемых выросла на 29,7%, производство бизнес-оборудования – на 9,2, а производство материалов – на 13,4 процентов [14]. Таким образом, нефтегазовая отрасль, по всей видимости, выступила драйвером промышленного роста в Соединенных Штатах, оказывая мультипликативный эффект на целый ряд отраслей обрабатывающего производства. С другой стороны, общегосударственная политика по искусственному ограничению экспорта сланцевого газа привела к снижению цен на энергоресурсы внутри страны и повышению конкурентоспособности американской промышленности.

Таким образом, в США де-факто проводится достаточно эффективная промышленная политика, и что особенно важно, имеющая долгосрочный горизонт планирования. В связи с этим сохраняется высокая вероятность того, что Соединенные Штаты Америки останутся промышленным лидером

⁸¹ Здесь показан не прирост показателя по годам, а его среднее ежегодное значение.

в XXI веке.

Использованные источники:

1. Данилин И.В. Передовые производственные технологии в США. http://www.imemo.ru/files/File/ru/conf/2014/20102014_tez.pdf.
2. Захаров П.В. Экономическая политика США (2009-2013 годы): кризис, реформы и экономический рост. М.: РИСИ, 2014.
3. The Industrial Policy Revolution I. The Role of Government Beyond Ideology / Edited by Joseph E. Stiglitz, Justin Yifu Lin. - International Economic Association, 2013.
4. Transforming Economies. Making industrial policy work for growth, jobs and development / J.M. Salazar-Xirinachs etc., International Labour Organization, Geneva, 2014.
5. America Creating Opportunities to Meaningfully Promote Excellence in Technology, Education, and Science Reauthorization Act of 2010, sec.102, b7.
6. Huergo J. National Program Office for the Advanced Manufacturing Partnership Established at NIST / The National Institute of Standards and Technology. December 19, 2011. http://www.nist.gov/public_affairs/releases/npo-121911.cfm.
7. Agency Partners / Advanced Manufacturing Portal. http://www.manufacturing.gov/agency_partners.html.
8. What is the National Network for Manufacturing Innovation? / Advanced Manufacturing Portal. <http://www.manufacturing.gov/nnmi.html>.
9. The Obama Administration's Proposal to Establish a National Network for Manufacturing Innovation. By John F. Sargent Jr. Congressional Research Service, June 18, 2013.
10. How NNMI Works / Advanced Manufacturing Portal. <http://www.manufacturing.gov/how-nnmi-works.html>.
11. Federal Initiatives / Advanced Manufacturing Portal. <http://manufacturing.gov/welcome.html>.
12. The skills gap in U.S. manufacturing 2015 and beyond / Deloitte Development LLC, 2015.
13. In January 2013, Walmart announced it will buy an additional \$50 billion in U.S. products in 10 years in an effort to grow U.S. manufacturing and encourage the creation of U.S. jobs / Walmart. <http://news.walmart.com/news-archive/2013/01/15/walmart-to-boost-sourcing-of-us-products-by-50-billion-over-the-next-10-years>.
14. Industrial Production and Capacity Utilization - G.17 / Federal Reserve System. April 15, 2015. <http://www.federalreserve.gov/releases/g17/Current/default.htm>.

*Терехова А.Н., к.э.н.
доцент*

*ФГБОУ ВПО «Смоленский государственный университет»
Россия, г. Смоленск*

УПРАВЛЕНИЕ ПОРТФЕЛЕМ ФИНАНСОВЫХ АКТИВОВ

Аннотация. Из-за многих тенденций современной экономики в области управления финансовыми активами, а именно определение степени риска и принятию эффективного управленческого решения в условиях изменения структуры портфеля. В связи с этим анализ собственного портфеля с точки зрения его возможной реструктуризации и как избавиться от ненужных финансовых активов, становится всё более актуальным.

Ключевые слова: диверсификация, инвестиции, риск, портфель ценных бумаг, финансовые активы.

Основная цель управления финансовых активов - это обеспечение наиболее рациональных путей реализации инвестиционной стратегии предприятия или корпорации на финансовом рынке. Причем цели эмитентов и инвесторов на этом рынке не идентичны.

Инвестиционная стратегия корпораций, выступающих в роли инвестора, многоплановая и преследует различные цели. Так, прямой стратегический инвестор стремится обеспечить для себя с помощью финансовых вложений непосредственное управление объектов инвестирования (на основе приобретения контрольного пакета акций или иной формы приоритетного участия в уставном капитале). Портфельный инвестор с помощью финансовых вложений добивается формирования портфеля финансовых активов с целью получения доходов (в форме дивидендов или процентов) в результате повышения курсовой стоимости ценных бумаг. На масштабы инвестиционной деятельности корпораций на финансовом рынке, влияют следующие внутренние и внешние факторы:

- стадия жизненного цикла предприятия (корпорации);
- емкость фондового рынка;
- финансовая политика на данном рынке;
- наличие достаточных инвестиционных ресурсов для прямого или портфельного инвестирования;
- готовность осуществлять значительные инвестиционные затраты, не приносящие доход в настоящем, а рассчитанные на будущий высокий доход;
- уровень риска на рынке ценных бумаг для потенциальных инвесторов и др. оценивать эффективность инвестиций с различных точек зрения.

В свою очередь портфельные инвесторы могут ставить перед собой и локальные цели и задачи:

- безопасность вложений, например, вследствие высокой инфляции;
- расширение и диверсификация доходной базы инвестора, т.е.

снижение риска активных операций;

- обеспечение высоких темпов роста капитала, что позволяет сформировать эффективную инвестиционную деятельность в долгосрочной перспективе;

- достижение высоких темпов роста дохода, что требует включения в портфель высокодоходных финансовых активов;

- обеспечение минимизации инвестиционных рисков. прямое инвестирование, которое приводит как к максимизации риска, так и к объемам прибыли при удачном исходе.

В процессе управления портфелем финансовых активов решают следующие задачи:

- обеспечение высоких темпов экономического развития за счет эффективной инвестиционной деятельности предприятия;

- достижение максимизации прибыли (дохода) от инвестиционной деятельности;

- обеспечение снижения уровня инвестиционных рисков;

- обеспечение финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия в процессе осуществления инвестиционной деятельности.

Таким образом, задачи формирования портфеля финансовых активов корпорации сводятся к такому распределению инвестируемой суммы денежных средств между финансовыми активами, которая в течение срока жизни портфеля обеспечивает его максимальную доходность. Портфельное инвестирование позволяет улучшить условия вложения капитала, придав совокупности ценных бумаг такие инвестиционные качества, которые невозможно достичь для отдельно взятого финансового актива. Только в процессе формирования портфеля выявляют новые инвестиционные качества ценных бумаг с заданными параметрами доходности, безопасности и ликвидности. Следовательно, инвестиционный портфель является тем финансовым инструментом, с помощью которого обеспечивается требуемая инвестору доходность, при минимальном риске.

Можно предложить следующую схему действий управления портфелем финансовых активов :

1. анализ рынка ценных бумаг;
2. выбор инвестиционной политики;
3. формирование состава финансовых ресурсов;
4. формирование портфеля фондового портфеля;
5. оценка эффективности фондового портфеля;
6. пересмотр фондового портфеля.

На практике используют два способа управления фондовым портфелем - это активный и пассивный способы. Базовыми характеристиками активного оперативного управления являются:

- выбор ценных бумаг, приемлемых для включения в фондовый портфель;

- определение сроков покупки или продажи финансовых активов. Основная задача активного управления заключается в прогнозе размера возможных доходов от инвестирования средств. Активный инвестор полагает, что владение любым портфелем - это временное дело. Когда разница в ожидаемых доходах, полученная в результате удачного или неправильного решения, или из-за изменения конъюнктуры финансового рынка исчезает, то составные элементы или весь портфель заменяют другим.

Пассивное управление базируется на предположении, что рынок достаточно эффективен для достижения успеха в выборе ценных бумаг или в учете фактора времени. В этих целях создают достаточно диверсифицированный портфель, с заранее фиксированным уровнем риска и доходности. Он состоит, как правило, из государственных ценных бумаг, характеризуется незначительным их оборотом и низким уровнем несистемного риска. Зарубежные инвесторы используют пассивную форму оперативного управления фондовым портфелем крайне редко, поскольку она не приносит высокого дохода.

Подготовка решений о продаже отдельных финансовых активов, реинвестировании высвобождаемого капитала. Если фактическая доходность ценных бумаг окажется ниже ожидаемой, то принимают решение о продаже неэффективных финансовых активов. После этого проводят корректировку фондового портфеля путем подбора других ценных бумаг, в которые реинвестируют высвобождающийся капитал.

Использованные источники:

1. Введение в венчурный бизнес / Российская ассоциация венчурного инвестирования. – СПб.: Феникс, 2008. - С. 64.
2. Гаврилова Н.М. Проблемы формирования финансовых институтов инновационной экономики в современной России // Инновационное развитие экономики России: роль университетов: Третья международная конференция: Москва, МГУ им. М.В. Ломоносова, экономический факультет, 21-24 апреля 2010 г. Сборник статей: Том 2 / под ред. В.П. Колесова, Л.А. Тутова. – М: Экономический факультет МГУ: ТЕИС, 2010. – С. 180-187.

*Тиунова Н.Г.
старший преподаватель
кафедра торговое дело
Бармина Э.Э., к.мед.н.
доцент
кафедра торговое дело
Пермский институт (филиал)
РЭУ им. Г.В. Плеханова
Россия, г. Пермь*

МНОГОУРОВНЕВЫЙ ПОДХОД К ПРОЦЕССУ ИНТЕГРАЦИИ ИНТСРУМЕНТОВ МЕНЕДЖМЕНТ-МАРКЕТИНГА ТОРГОВОЙ КОМПАНИИ

АННОТАЦИЯ

В статье представлены основные научно-практические парадигмы формирования нового подхода к пониманию бренд-ориентированной интеграции маркетинговых коммуникаций компании. Авторы приходят к выводу, что наиболее эффективный и значимый, предложенный Д. Шульцем многоуровневый компетентностный управленческий подход к формированию информационной сферы компании, систематизирующий и объединяющий её коммуникативные потоки, поможет создать перспективы стабильного функционирования конкретного корпоративного бренд-предложения.

Ключевые слова: новая парадигма маркетинга, менеджмент-маркетинг, ценность бренда, интегрированные маркетинговые коммуникации, основные и синтетические средства системы маркетинговых коммуникаций, научно-практическая технология, уровни интеграции маркетинговых коммуникаций, стабильность и перспективы бизнеса.

Интеграция всех управленческих механизмов организации – это новая маркетинговая концепция, новый подход к решению вопроса объединения стратегических, тактических и операционных мероприятий клиентоориентированной компании. В рамках данной парадигмы обеспечения эффективного функционирования как некоммерческой, так и бизнес-организации синтезируются все составляющие её управленческой структуры, все средства организационной системы и все действия компании на рынке. При этом целевой вектор данных интеграционных процессов имеет очень четкую направленность на клиентский сектор и комплексное полиэдральное удовлетворение его потребностей и, как следствие, формирование экономической и эмоциональной ценности конкретного корпоративного бренд-предложения.

В сфере предоставления услуг, более того, в сфере торгового обслуживания, вопрос актуальности применения данной технологии целесообразно рассматривать в рамках перспективного построения бренда

конкретной торговой организации, повышения лояльности потребительской аудитории и, как следствие, обеспечения перспективного функционирования бизнеса.

С целью обеспечения наиболее полного понимания содержания и значимости парадигмы интегрированных маркетинговых коммуникаций для современной научной мысли, необходимо рассмотреть эволюцию подходов к вопросу определения содержания и технологических инструментов данной маркетинговой научно-практической технологии.

Так, например, Ф. Котлер рассматривает методику интегрированных маркетинговых коммуникаций как стратегическое основание обеспечения коммуникативной политики коммерческой компании. Согласно данной концепции, перед маркетологом ставится задача осуществления целенаправленной и планомерной координации всех применяемых маркетинговых коммуникативных инструментов: рекламы, стимулирования сбыта, связей с общественностью, личных продаж, прямого маркетинга и так далее [1, 2]. Данная коммуникативная синтезация рассматривается исследователем как процессуальная деятельность, обеспечивающая выработку четкого, последовательного и убедительного представления о компании и её товарах в сфере общественного и потребительского восприятия. Однако, необходимо отметить, что в рамках данной методологии речь автора идет о вопросе применения интеграционных процессов исключительно в рамках коммуникативной стратегии отдельного бизнеса. Данной позиции понимания технологии ИМК придерживаются и такие исследователи как Ж-Ж. Ламбен, Т.Б. Маслова, а также В.Л. Музыкант.

В свою очередь Ромат Е.В., развивая данное инновационное направление коммерческой коммуникативистики, предлагает рассматривать интеграционные процессы в рамках понимания специфики отдельно взятых маркетинговых коммуникативных инструментов [3]. В рамках оформляемой в соответствии с рассматриваемой концепцией организации элементов продвижения компании, автор предлагает выделить основные и синтетические средства системы маркетинговых коммуникаций. Под основными коммуникативными инструментами здесь понимаются реклама, система стимулирования сбыта, связи с общественностью и директ-маркетинг. Новаторским здесь становится особое выделение и описание сложносоставных, объединяющих в себе механизмы различных коммуникативных инструментов интегрированных маркетинговых коммуникаций. В качестве синтетических коммуникаций выделяется выставочное дело, спонсорство, маркетинг мероприятия и интегрированные маркетинговые коммуникации в местах продаж (мерчандайзинг). Голубкова Е.Н. также дает глубокий анализ данным синтетическим, обладающим внутренним интеграционным потенциалом, технологиям.

Поль Смит расширяет в своем представлении границы деятельности

рассматриваемой технологии, определяя интегрированные маркетинговые коммуникации как "взаимодействие всех форм комплекса коммуникаций, при котором каждая форма коммуникаций должна быть, интегрирована с другими инструментами маркетинга и подкреплена ими, для достижения максимальной экономической эффективности" [4]. В ином плане представляет интегрированные маркетинговые коммуникации Ф.И. Шарков [5]. Исследователь оформляет ИМК в качестве социальной системы массовых коммуникаций современного общества.

Концептуальный подход к пониманию содержания технологии интегрированных маркетинговых коммуникаций предлагает Д. Шульц. Он выделяет восемь уровней структуры обеспечения интеграции менеджмент-маркетинга компании, но и формирует оценку степени применения данной синтетической технологии на конкретном предприятии. Данный подход, по мнению автора, дает возможность построения стратегических планов компании, её совершенствования и обеспечения [6].

Восемь уровней интеграции менеджмент-маркетинга компании представлены в таблице 1, следует проанализировать в соответствии с каждым из перечисленных элементов более подробно.

Таблица 1 - Восемь уровней интеграции менеджмент-маркетинга компании

Уровень интеграции	Специфика интеграции
1. Интеграция по вертикали	Интеграция всех подразделений компании
2. Интеграция по горизонтали	Интеграция всех отделов и работников отдела маркетинга
3. Интеграция маркетингового набора	Интеграция всех элементов комплекса маркетинга продукта
4. Интеграция по творческой основе (идее)	Творческая идея – объединительная основа
5. Интеграция коммуникационного набора	Взаимное дополнение всех используемых МК
6. Внутренняя и внешняя интеграция	Интеграция отдела маркетинга и его посредников
7. Финансовая интеграция	Финансовое планирование и контроль
8. Межкорпоративная интеграция	Интеграция с партнерскими организациями

Рассмотрим специфику содержания каждого из представленных интегративных уровней. Первый уровень обеспечения интеграции менеджмент-маркетинга компании, разумеется, касается вопросов идеологической интенции управления всей торговой организацией, оформления её социально-культурной значимости в области понимания корпоративной миссии, ценностей, принципов и целей. На основании данной философской платформы далее формируются проекции стратегического менеджмента и маркетинга торгового учреждения. В обязательном порядке все управленческие проекции поддерживаются каждым подразделением

компании, во всех её структурах и отделах. Разумеется, в первую очередь этот вопрос касается работы управленческого и исполнительских секторов предприятия.

На втором уровне интегративного комплекса внедряются механизмы объединения усилий подразделений торговой компании, чья деятельность прямо или косвенно связана с вопросами обеспечения функционирования маркетинговой службы. Это может быть отдел маркетинга, PR-служба и отдел продаж, программная деятельность которых ориентирована на взаимодействие с внешней корпоративной средой: потребителями, контактными аудиториями, СМИ, партнерами и конкурентами.

Интеграция всех элементов комплекса маркетинга услуг торговой компании – это единство множества компонентов, формирующих пакет потребительского предложения магазина. В классическом понимании здесь выстраиваются в единый ряд вопросы товарной, ценовой, сбытовой, коммуникативной и кадровой политики организации.

Следующий уровень интеграции менеджмент-маркетинга компании – это вопрос формирования и постоянного обеспечения содержания и формы бренд-идеи конкретного торгового заведения. Здесь решаются вопросы позиционирования магазина в рамках конкретной конкурентной среды, его марочной стратегии и формирования эмоциональной ценности бренда компании.

В рамках пятого этажа интегративного комплекса решаются вопросы формирования уникального пакета базовых, ведущих и дополнительных синтетических маркетинговых коммуникаций торгового заведения. Речь идет о разработке Торговой марки, фирменного стиля, определения стиля коммуникативной политики, её содержания и используемых инструментах.

Шестой уровень – это проблемы формирования постоянной и взаимовыгодной сети контактных отношений с партнерскими организациями. Речь идет о тех компаниях, которые обеспечивают торговую организацию всем необходимым: энергия, связь, информация, оборудование и т.д.

На седьмом уровне решаются вопросы финансовой интеграции торгового предприятия. Речь идет об обеспечении эффективной финансовой политики компании, где есть место для рассмотрения вопроса стратегического результативного распределения денежных средств.

Межкорпоративная интеграция предполагает постоянный поиск и построение стабильных партнерских отношений с неконкурирующими бизнес-организациями, чья коммерческая деятельность может быть направлена на единую с торговой компанией потребительскую аудиторию. Это могут быть спортивные, культурные, медицинские организации, промышленные и коммерческие предприятия, министерства и ведомства. Направление деятельности магазина, его специализация, здесь может быть определена как формирование комплексного клиентоориентированного

обслуживания, предполагающего дополнительный комплекс услуг и предложений.

Обобщая сказанное по вопросу совершенствования стратегического управления торговой компанией, необходимо отметить, что технология интегративного подхода к обеспечению функционирования компании, направлена, в первую очередь, на повышение качества управления внутренними процессами организации, а значит, и на повышение качества предоставляемых услуг как элемента единого маркетингового комплекса клиентоориентированного предложения бизнеса. В итоге, данный компетентностный управленческий подход, применительно к торговой компании, позволит обеспечить формирование экономической и эмоциональной ценности бренда конкретного торгового предприятия, а также создать перспективы стабильного функционирования организации.

Использованные источники:

1. Котлер Ф. Маркетинг в третьем тысячелетии. Как создать завоевать и удержать рынок. — М.: ООО «Изд-во АСТ», 2001.
2. Котлер Ф. Новые маркетинговые технологии. Методы создания гениальных идей. — СПб.: Нева, 2004.
3. Ромат Е.В. Реклама. - 2-е изд. — СПб.: Питер, 2006. — 208 с. — (Краткий курс).
4. Смит П., Бэрри К., Пулфорд А. Коммуникация стратегического маркетинга. — М.: ЮНИТА-ДАНА, 2001
5. Шарков Ф.И. Интегрированные коммуникации: Массовые коммуникации и медиапланирование: учебник / Ф.И. Шарков, В.Н. Бузин; под общ. Ред. Проф. Ф.И. Шаркова. — М.: Изд. «Дашков и К», 2012. — 488 с.
6. Шульц Д. Новая парадигма маркетинга. Интегрируемые маркетинговые коммуникации. - М.: Эксмо, 2007. — 298 с.

Ткач С.Н.
магистрант 2го курса
Тюменский государственный университет
Казахстан, г. Петропавловск
Мазикова Е.В., к.э.н.
научный руководитель, доцент
Россия, г. Тюмень

РОЛЬ БАНКА РОССИИ В ПОСТРОЕНИИ СИСТЕМЫ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

Аннотация: Денежно-кредитная политика Центрального банка, удовлетворяющая поставленным в Конституции задачам, должна отвечать ряду основных требований. Она должна опираться на законодательно закрепленные цели. Денежно-кредитная политика должна быть ориентирована на решение социальных задач, так как Россия в соответствии с Конституцией является социальным государством. При разработке

моделей денежно-кредитной политики нельзя слепо копировать западные схемы и наработки, не адаптируя их к отечественным условиям. Цели, связанные с укреплением денежной единицы и экономическим ростом, должны соединяться с социальными потребностями общества.

Ключевые слова: денежно-кредитная политика, Банк России, индикаторы позитивного экономического развития, экономический рост, национальная денежная единица.

Денежно-кредитное регулирование является составной частью макроэкономической политики государства, которое представляет собой, прежде всего, основу развития и надежного функционирования как банковской системы, так и экономики в целом. В макроэкономическом плане экономику страны представляют четыре взаимосвязанных сектора: фискальный (правительство), реальный (предприятия и домашние хозяйства), монетарный (или денежного) и внешний (связь с внешним миром). Реализация денежно-кредитного регулирования происходит в монетарном секторе, через который проходят потоки денежных средств для обеспечения функционирования остальных секторов экономики, и прежде всего реального, потребляющего и производящего товары и услуги.

Денежно-кредитное регулирование представляет собой совокупность конкретных мероприятий центрального банка, направленных на изменение денежной массы в обращении, объема кредитов, уровня процентных ставок и других показателей денежного обращения и рынка ссудных капиталов [3].

Необходимость формирования денежно-кредитной политики и адекватного ей инструментария обусловлена действием закона денежного обращения, игнорирование которого формирует угрозу экономической безопасности государства. При формировании денежно-кредитной политики главным является определение целей и соответствующих им задач. При формировании модели денежно-кредитного регулирования, прежде всего, необходимо целостное восприятие процесса, что требует построения определенной системы, ориентированной на цели денежно-кредитной политики и содержащей адекватный ей денежно-кредитный механизм.

Определение места Банка России в системе разделения властей неразрывно связано с проблемой его самостоятельности. В соответствии с Федеральным законом Центральный банк осуществляет свои полномочия независимо от других федеральных органов государственной власти, органов государственной власти субъектов Российской Федерации и местного самоуправления. Однако всякая независимость государственного органа имеет свои пределы, правильное определение которых влияет на эффективность деятельности.

Независимость Центрального банка позволяет ему почти самостоятельно определять свою денежно-кредитную политику, однако эта политика, для достижения эффективности, должна включать в себя меры, реализуемые Правительством и другими органами власти.

При проведении денежно-кредитной политики Банк России следует стратегии таргетирования инфляции, которая характеризуется следующими принципами: основной целью денежно-кредитной политики является ценовая стабильность, целевой уровень инфляции четко обозначен и объявлен, в условиях режима плавающего курса основное воздействие денежно-кредитной политики на экономику осуществляется через процентные ставки, решения по денежно-кредитной политике принимаются на основе анализа широкого круга макроэкономических показателей и их прогноза, при этом Банк России стремится создавать четкие ориентиры для населения и бизнеса, в том числе путем повышения информационной открытости.

Эффективное развитие экономики и связанное с ним укрепление рубля как денежной единицы Российской Федерации неразрывно связаны с реорганизацией банковской системы, с созданием новых банковских структур, модернизацией кредитных организаций. Однако Центральный банк в этих вопросах занимает неопределенную позицию, балансируя между требованиями Правительства и банковского сообщества.

Использованные источники:

1. Положение Банка России от 4.08.2004 № 236-П «О порядке предоставления Банком России кредитным организациям кредитов, обеспеченных залогом (блокировкой) ценных бумаг»
2. Годовой отчет Банка России за 2014 год. [Электронный ресурс]: — Электронный док. — Режим доступа: — <http://www.cbr.ru/publ/main.asp?Prtid=God>
3. Голикова Ю. С., Хохленкова М. А. Банк России: организация деятельности: М.: ДеКа, 2000. С. 267.
4. Казимагомедов А. А., Ильясов С. М. Организация денежно-кредитного регулирования. М.: Финансы и статистика, 2001. С. 3.
5. Голубев С.А.. Вопросы правового регулирования развития банковской системы в современных условиях / С.А. Голубев // Деньги и кредит. — 2011. — № 7.

Толгурова З.Х., к.э.н.

ст. преподаватель

*ФГБОУ ВО «Кабардино-Балкарский
государственный аграрный университет»*

Россия, г. Нальчик

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ РАБОТЫ С КАДРАМИ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО И МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ

За последние годы в Российской Федерации была проделана исключительно большая (но следует признать недостаточная) работа по становлению и развитию новой системы государственного и

муниципального управления и самоуправления, по совершенствованию работы органов власти и управления всех уровней. И, тем не менее, государственная власть и управление в нашей стране по сей день, находятся в весьма сложном положении, выход из которого возможен только на путях резкого повышения эффективности деятельности органов государственной и муниципальной власти, кадровых работников государственной и муниципальной службы.

Кадры, то есть профессиональные (штатные) работники организации, в аппарате государства как субъекта управления социальными процессами являются главным источником и движущей силой обеспечения стабильности государства, превращения норм законодательных актов, государственных планов и программ в реальную действительность. Классическая форма организации кадровой службы на предприятии – создание отдела кадров. Его численный состав и структура во многом зависят от масштабов предприятия и способов достижения поставленных перед ним целей [2].

Для установления необходимого количества сотрудников отдела кадров рекомендуется использовать типовые нормы времени на работы по комплектованию учета кадров (рис. 1)



Рисунок 1 - Основные этапы процесса комплектование кадров

«Кадры решают все» - провозглашала КПСС и полностью брала на себя функцию подбора и расстановки кадров на высших и средних должностях в партийных и государственных органах, народном хозяйстве, в науке и культуре. Партийные работники не редко считали себя специалистами во всех областях знаний, и поэтому при решении кадровых вопросов полагались, главным образом, на свой опыт и интуицию. Если же кандидат имел необходимые родственные связи или был рекомендован «сверху», вопрос о приеме на работу решался автоматически. Ситуацию усугублял господствовавший в нашей стране чрезмерно механистический подход к оценке человеческой личности. Люди для нашего государства всегда были «трудовыми ресурсами», «трудовыми резервами», «человеческим фактором». Отдельный человек и сейчас чувствует себя не личностью, ценной самой по себе, а «винтиком», «холопом» часто отслужившим свой срок. Во многом вследствие этого кадровая ситуация в органах государственного и муниципального управления Российской Федерации характеризуется в наши дни как сложная и по ряду оценок как критическая, в кадровой деятельности отсутствует системность, нарастает

бюрократизация управленческих структур. Неутешительные итоги экономического, социального, культурного развития России в последнее десятилетие XX в. свидетельствуют, что «аппарат государственного управления пока мало приспособлен к практическому осуществлению общенародного интереса и принятию нормативно-правовых установлений, слабо справляется с многочисленным соблазнами власти. Общественность адекватно реагирует на это, смотрит на госслужащего, как на волокитчика и бюрократа, малоинтеллигентного и ограниченного человека, казнокрада, всячески стремящегося к карьере». В обществе нарастает обеспокоенность бюрократизацией управленческих структур.

Анализируя основные практические проблемы стоящие перед РФ следует отметить системный характер этих проблем и их взаимосвязь с системным кризисом охватившим все сферы деятельности в нашем государстве (производство, коммерция, управление и т.д.) [1].

Есть и ряд частных проблем, а именно:

1) рост коррупции в большинстве органов государственной власти. Причем под коррупцией следует понимать не банальное мздоимство обнищавших сотрудников большинства государственных органов, а хорошо отлаженную систему поборов, продажи лицензий, разрешений, субсидий, земли, строений, должностей и т.д. и т.п. с мощным «законным», силовым и информационным прикрытием.

2) следующая проблема которая существенно тормозит развитие экономического базиса - это высокий уровень бюрократии, преступности, рэкета, мошенничества. Следует отметить, что процесс слияния криминальных структур с некоторыми органами власти, начавшийся на волне беззакония в девяностых – успешно завершен и теперь можно наблюдать картину мирного сосуществования криминала и «доблестных» органов «право» порядка.

3) следующая проблема на которой можно остановиться это низкая покупательная способность населения, ведущая к принципиальной невозможности экономического роста. Напомним, что даже по мнению официальной статистики огромная часть населения СКФО находится за чертой бедности, а другая часть населения в черте бедности. При такой ситуации все разговоры о стабилизации социально-экономической обстановки выглядят жалкими ангажированными заклинаниями либерального толка, показывающими лишь степень манипулирования общественным мнением.

4) нельзя обойти вниманием и проблему дифференциации населения по доходам. Ситуация когда 10% населения СКФО вдруг стали обладать 50-80% всего народного богатства, а 90% населения обладают 10-20 % (в зависимости от региона) говорит о взрывоопасной ситуации и возрождении феодализма и в прямом смысле крепостного права (без тени улыбки).

Существенные недостатки подбора кадров на государственную и муниципальную службу даны в таблице 1.

Таблица 1 – Недостатки подбора кадров

1	Протекционизм, выдвижение работников по принципам личной преданности	35%
2	Отсутствие серьезных конкурсов на замещение вакантных должностей	30%
3	Некомпетентность самих работников, которые занимаются вопросами подбора и воспитания кадров	17,5%
4	Субъективизм при оценке деловых и личностных качеств работника	12,5%
5	Недостаточное использование в этой работе демократических начал	2,5%

Главной целью кадровой политики в системе государственного и муниципального управления является формирование такого кадрового потенциала, который в профессиональном и деловом отношении позволял бы обеспечить эффективное функционирование и развитие государственного аппарата и органов местной власти [3]. К числу главных целей кадровой политики следует также отнести:

- создание благоприятных и равных социальных условий и правовых гарантий для проявления каждым работником своих способностей и знаний;
- обеспечение высокого профессионализма управленческого и технологического процесса, укомплектованности всех участков трудовой деятельности квалифицированными, активно действующими, добросовестными работниками;
- установление надежных преград на пути проникновения на руководящие и управленческие должности людей, недостойных, склонных к карьеризму [4].

Использованные источники:

1. Баккуев Э.С. Регион как открытая система. Роль агроэкономического роста в развитии региональных территориальных образований [Текст] / Э.С. Баккуев // TERRA ECONOMICUS . – 2013. – № 1. – Т. 11. – Ч. 3.
2. Кокова Э.Р. Методика выбора критериев оценки высшего управленческого персонала муниципального образования // Государство и общество: вчера, сегодня, завтра. Серия: Социология. 2014. № 13 (1). С. 114-122.
3. Сарбашева Е.М., Бадалова Е.В. Вопросы анализа эффективности государственного управления. В сборнике: Аграрная наука и образование в начале XXI века и проблемы современной аграрной экономики Материалы международной научно-практической конференции памяти профессора Б.Х. Жерукова. 2013. С. 452-453.
4. Туменова С. А., Толгурова З.Х., Бренд-менеджмент дестинаций в стратегии конкурентного развития региона // European Social Science Journal 2015. № 3. С. 36-43.

*Толгурова З.Х., к.э.н.
ст. преподаватель
ФГБОУ ВО «Кабардино-Балкарский
государственный аграрный университет»
Россия, г. Нальчик*

ОСОБЕННОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ НАСЕЛЕНИЯ В МУНИЦИПАЛЬНОМ ОБРАЗОВАНИИ

В настоящее время система социальной защиты населения складывается как социальный институт, характеризующийся совокупностью социальных норм, принципов, учреждений и организаций и определяющий устойчивые формы социального поведения и действия людей.

Институт социальной защиты можно рассматривать как комплексную систему, формирующуюся в обществе для решения многочисленных, взаимосвязанных социальных проблем, обусловленных необходимостью помощи социально уязвимым слоям и группам населения. Формирование и развитие такого института происходит на основе создающейся законодательной и нормативно-правовой базы, творческого использования исторического опыта, под влиянием политической, социально-экономической, духовно-нравственной обстановке в обществе, существующих представлений о характере и формах социальной помощи людям. На его развитие как механизма регулирования всей совокупности социально-экономических, политических, духовно-нравственных отношений в обществе влияют многочисленные факторы: политические, экономические, идеологические, нравственно-психологические, факторы, связанные с социальной работой как профессиональным видом деятельности, и др. [3].

Политические факторы. Опыт стран, осуществляющих социальную защиту населения в условиях рыночных отношений, свидетельствуют о большей значимости политических факторов. Они связаны с укреплением власти, проводимой ею социальной политикой, ее способностью влиять на положение дел в социальной сфере и осуществлять здесь реформы в интересах человека, обеспечивать спокойствие и социальную стабильность в обществе.

Политические мотивы реформирования системы социальной защиты населения остро проявились в российском обществе в начале 90-х гг. и были связаны с начавшимися реформами, которые обернулись системным кризисом, что привело к ухудшению качества жизни людей. Возникла опасность политической дестабилизации и социального напряжения. В это время принимаются политические решения и начинают разрабатываться системы национальных мер системы социальной защиты, в первую очередь его социально уязвимых слоев. Принимается концепция социального обслуживания населения как ведущего направления социальной защиты, которая вскоре становится обязательным элементом государственного

устройства страны. Расширяется сеть учреждений социального обслуживания различной специализации. Появляются первые законы РФ, регулирующие социальные отношения в этой сфере, принимаются комплексные программы и др. Определяются меры долгосрочного характера: реформирование пенсионного обеспечения, социального страхования, совершенствование системы подготовки кадров, технологизации социальной работы и др. Политический фактор проявился в активизации деятельности общественных объединений и политических партий [4].

Законодательными и исполнительными органами власти принимаются конкретные меры по противодействию многим потенциальным и реальным угрозам, которым подвергаются жизненно важные интересы России по:

- преодолению бедности;
- замедлению снижения уровня жизни населения, социальной дифференциации общества;
- ликвидации различного рода чрезвычайных ситуаций.

Среди этих мер - мониторинг и прогнозирование социальных процессов, упреждающая корректировка решений органов государственной власти, способных ухудшить социальную ситуацию, развитие социальных выплат и социального обслуживания. Сюда же следует отнести действия, направленные на укрепление основ федерализма, повышение управляемости системы исполнительной власти, развитие социального законодательства, разработку и реализацию федеральных и региональных программ, заключение договоров о разграничении полномочий по вопросам социальной защиты с субъектами РФ и др. [5].

Экономические факторы. Эти факторы определяют характер и специфику функционирования института социальной защиты: экономические последствия, связанные с применением определенных методов регулирования социальной защиты; величина общего уровня потребления важнейших видов товаров; моделирование доходов по средствам взимания взносов, рассматриваемых в качестве формы налогообложения и предоставления пособий в денежной и натуральной форме.

Важным является внедрение экономических, рыночных механизмов в распределительные каналы и ресурсное обеспечение социальной защиты.

Рост накоплений и инвестирования в социальную защиту позволяет осуществлять достойное страхование по безработице и пенсионное страхование, материальное обеспечение нетрудоспособных граждан, укрепить материально-техническую базу учреждений социального обслуживания; сокращение текучести рабочей силы и закрепление ее на предприятиях мерами социальной защиты - это отражение влияния экономических факторов на состояние и развитие системы социальной защиты [2].

Идеологические факторы. Они играют важную роль в становлении института социальной защиты населения. Отражают посредством системы общественных взглядов и идей экономическую жизнь общества, активно влияют на ее развитие посредством деятельности государства, общественных объединений, партий, групп и слоев общества [1].

После многолетнего доминирования государственной системы социального обеспечения в начале 90-х гг. под влиянием рыночных изменений в экономике и других сферах общества актуальной стала проблема выработки и принятия новой идеологии социальной защиты. Реформы в нашей стране начались с ориентации на идеи создания либеральной рыночной экономики и соответствующей ей системой социальной защиты населения, основанной на отношениях собственности.

Нравственно-психологические факторы. На протяжении всей истории социальной защиты являются важнейшими регуляторами отношений, возникающие в сфере социальной защиты человека. Нравственно-психологические проблемы возникают часто и проявляются во всех областях социальной помощи и поддержки человека - при взаимодействии социального работника и клиента, в семье, в деятельности учреждений социального обслуживания и т.д. социальные работники, к примеру, постоянно сталкиваются с проблемами проявления социального и политического неравенства, унижением человеческого достоинства, утратой человеческих ценностей. Поэтому задача института социальной защиты - способствовать восстановлению социальной справедливости, законных прав клиента, добиваться реализации его основных потребностей, уважительного отношения к ценностям человека. При оказании социальной защиты возрастает влияние психологических факторов, сопровождающих значительную часть социальных проблем клиентов - проблема взаимодействия людей, их влияния друг на друга, отношений между ними.

Использованные источники:

1. Буздова А.З., Неудахина Ю.Г., Кокова Э.Р. Формирования позитивного имиджа муниципального служащего // Экономика и социум. 2014. № 2-1 (11). С. 717-725.
2. Толгурова З.Х., Критерии и факторы эффективности муниципального управления // Материалы VII Международной научно-практической конференции «Актуальные проблемы развития социально-экономических систем: теория и практика» посвященная 50-тилетию Юго-западного государственного университета Курск, 2014 г.
3. Толгурова З.Х., Буздова А.З. Эколого-экономическая безопасность региона // Государственное и муниципальное управление в XXI веке: теория, методология, практика. 2013. № 9. С. 165-168.
4. Сарбашева Е.М., Бадалова Е.В. Вопросы анализа эффективности государственного управления. В сборнике: Аграрная наука и образование в начале XXI века и проблемы современной аграрной экономики Материалы

международной научно-практической конференции памяти профессора Б.Х. Жерукова. 2013. С. 452-453.

5. Баккуев Э.С. Регион как открытая система. Роль агроэкономического роста в развитии региональных территориальных образований [Текст]/ Э.С. Баккуев // TERRA ECONOMICUS . – 2013. – № 1. – Т. 11. – Ч. 3.

Толгурова З.Х., к.э.н.

ст. преподаватель

Портнов В.С.

ст. преподаватель

ФГБОУ ВО «Кабардино-Балкарский государственный аграрный университет»

Россия, г. Нальчик

ФОРМИРОВАНИЕ ОСОБЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН ТУРИСТСКО-РЕКРЕАЦИОННОГО КОМПЛЕКСА РЕГИОНА

Потенциал развития региона означает исходные возможности экономики региона и входящих в его состав структурных подразделений (районов и городов), способность ее к росту, внедрению технологических и управленческих инноваций, совершенствованию внутренних отраслевых, социальных, политических и демографических подсистем. Основные составные элементы потенциала развития региона представлены на рис. 1

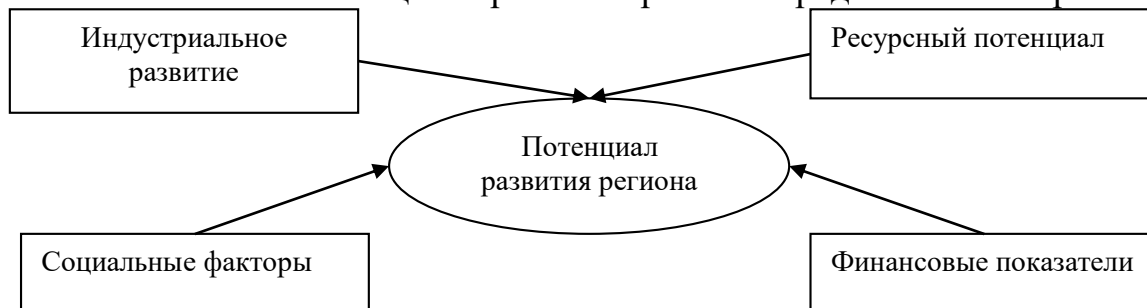


Рисунок 1. Составные элементы потенциала развития региона

Стратегической целью формирования особых экономических зон туристско-рекреационного типа является переориентация внутренних, а затем и привлечение внешних туристских потоков за счет создания новых туристских центров в тех районах, которые обладают необходимыми ресурсами, требуют ускорения своего социально-экономического роста.

При создании особых экономических зон туристско-рекреационного типа стоит принимать во внимание несколько существенных ограничений, определяемых тем, что состав туристско-рекреационной деятельности является неоднородным и формируется не по принципу единства содержания локального производственного процесса, а по принципу единства функциональной направленности динамичных во времени и в пространстве процессов обслуживания туристов.

Данное обслуживание на территории особой экономической зоны может органично переходить в обслуживание вне этой территории с

отсутствием смены обслуживающего объекта и четких границ перехода.

Одно из названных ограничений состоит в том, что посредством преференций должна и может стимулироваться не вся деятельность по обслуживанию туристов, прибывших в данную зону, а только та ее часть, которая осуществляется непосредственно на территории особой экономической зоны.

Соответственно, в состав резидентов зоны могут входить только те производители, чья деятельность осуществляется исключительно на ее территории. В состав данной деятельности могут входить гостиничное, санаторно-курортное, большинство культурного, развлекательного, бытового, некоторых иных видов обслуживания, производство и реализация товаров первичного туристского потребления, но никак не может войти транспортное обслуживание, исключая обслуживание транспортных потоков внутри особой экономической зоны, осуществляемое отдельными узкоспециализированными предприятиями. В противном случае существует риск превращения особой экономической зоны туристско-рекреационного типа в оффшорную зону, предоставляющую льготный режим хозяйствования транспортным предприятиям, обслуживающим туристские потоки, никак не связанные с функционированием данной зоны [2].

Следующее из ограничений определяется тем, что особая экономическая зона туристско-рекреационного типа как локальная территория, специализированная на обслуживании туристов, станет привлекательной для последних только в том случае, если будет предлагать им сбалансированный комплекс услуг. Соответственно, отбор претендентов для получения статуса резидента особой экономической зоны должен происходить не просто на основе критерия осуществления туристско-рекреационной деятельности, а на основе критерия осуществления определенного ее вида с дифференциацией по ценовым и качественным параметрам обслуживания. По ходу функционирования особой экономической зоны туристско-рекреационного типа претенденты на получение статуса ее резидента должны отбираться на основе критерия, соответствующей деятельности в соответствии с программой развития зоны, причем условия такого отбора будут ужесточаться, по мере развития зоны. Рассматриваемый отбор должен осуществляться органом управления особой экономической зоной, желательно, в кооперации с уже действующими ее резидентами.

Неотъемлемой чертой услуг и, в частности, туристско-рекреационного обслуживания является совпадение места производства и потребления продукта. Такое положение уравнивает режимы экспорта и внутреннего потребления туристско-рекреационного обслуживания, автоматически обеспечивает и даже несколько расширяет преференциальные таможенные условия продаж для резидентов особых экономических зон туристско-рекреационного типа [3].

Режим свободной таможенной зоны, установленный для особых экономических зон в ряде регионов Российской Федерации, обеспечивает резидентам особых экономических зон право ввоза товаров на условиях беспошлинности и отсутствия обложения налогом на добавленную стоимость. Учитывая «точечность» территорий особых экономических зон туристско-рекреационного типа, формирование для них специальных систем таможенного контроля будет сопряжено с необоснованно высокими бюджетными затратами, что определяет нецелесообразность введения здесь режима свободной таможенной зоны. Дополнительным аргументом в пользу данного предположения выступает то, что доля расходов на приобретение импортного оборудования в общем объеме инвестиций при осуществлении туристическо-рекреационной деятельности не столь высока. Кроме того, отказ от практики таможенных льгот будет выступать в данном случае как фактор стимулирования отечественных товаров, развития собственного производства, в том числе, импортозамещающего [4].

Особенностью создания и функционирования особых экономических зон туристско-рекреационного типа, отличающей их от иных типов особых экономических зон, является необходимость широкой рекламы, включающей в себя две составляющие, которые могут быть условно обозначены как централизованная реклама зоны и индивидуальная реклама производителей требуют индивидуального налогового регулирования своего осуществления. Первая, создавая своеобразную «маркетинговую инфраструктуру» осуществления хозяйственной деятельности, является необходимым условием, как привлечения, так и окупаемости инвестиций, сбалансированного комплексного развития зоны, объектом общих интересов ее резидентов, но при этом каждый из них будет не заинтересован участвовать в ее финансировании, сможет апеллировать к тому, что данная реклама не формирует лично для него каких-либо прямых выгод и преимуществ, соответственно, должна финансироваться государством и муниципалитетом, как и иные составляющие инфраструктуры, призванные привлечь инвестора. Наоборот, индивидуальная реклама, освещающая конкурентные преимущества по отношению к другим резидентам особой экономической зоны, интенсифицирующая продажи конкретного хозяйствующего субъекта, является объектом не коллективных, а индивидуальных интересов, каждый хозяйствующий субъект будет воспринимать ее финансирование как естественное, рассматривать его объем как фактор формирования своего конкурентного преимущества [1].

Ряд особенностей создания и функционирования особых экономических зон туристско-рекреационного типа из числа перечисленных требует трансформации деятельности органов управления данными зонами по сравнению с остальными, в одних случаях выражающейся в развитии коллегиальности и государственно-частного управления, в других - в усилении взаимодействия с муниципальной властью, в третьих - в прямом

расширении объемов и направлений деятельности. К последней составляющей трансформации должно относиться и расширение внешних взаимодействий данных органов с субъектами деятельности, создающей необходимые условия производства и обеспечивающей обращение туристско-рекреационного продукта особой экономической зоны.

Использованные источники:

1. Неудахина Ю.Г., Абаев Р.М., Толгурова З.Х. Хозяйственные целостности (опыт изучения эволюции хозяйственной деятельности на планете) // Известия Кабардино-Балкарского научного центра РАН. 2014. № 3 (59). С. 142-149.
2. Толгурова З.Х., Определение системообразующего элемента комплексности развития структурных единиц туристско-рекреационного комплекса региона // ЦРНС Материалы XX Международной научно-практической конференции г. Новосибирск 2015 г. с. 87-92
3. Туменова С. А., Толгурова З.Х., HR – брендинг в системе управления конкурентоспособностью организацией рекреационной сферы – и предпринимательство. Экономика и предпринимательство – 2015. - № 6. С. 1033-1037.
4. Туменова С. А., Толгурова З.Х., Бренд-менеджмент дестинаций в стратегии конкурентного развития региона. // European Social Science Journal № 3. - 2015. С. 36-43.

Трубенков А.Ю.

Россия, г. Екатеринбург

ОСОБЕННОСТИ ПРАВОВОГО И МЕТОДОЛОГИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ МЕХАНИЗМА ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ПРОГРАММ РАЗВИТИЯ И ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА (НА МАТЕРИАЛАХ АДМИНИСТРАЦИИ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ «ГОРОД ЕКАТЕРИНБУРГ»)

Административной «классикой» последнего десятилетия в системе муниципального управления стало активное использование программно-целевого планирования. Причем, реализация полномочий органов власти всех уровней на основе реализации программ, со временем, перешла из удобного ноу-хау в обязательный формат.

Применительно к теме настоящей статьи, органы местного самоуправления города Екатеринбурга, в соответствии с положениями статьи 5 Закона Свердловской области от 04.02.2008 № 10-ОЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Свердловской области» [1] «в сфере развития малого и среднего предпринимательства в Свердловской области в соответствии с федеральным законом создают условия для развития малого и среднего предпринимательства, в том числе:

Во-первых, формируют и осуществляют муниципальные программы

развития субъектов малого и среднего предпринимательства с учетом национальных и местных социально-экономических, экологических, культурных и других особенностей;

Во-вторых, осуществляют анализ финансовых, экономических, социальных и иных показателей развития малого и среднего предпринимательства и эффективности применения мер по его развитию, прогноз развития малого и среднего предпринимательства на территориях муниципальных образований».

Администрация муниципального образования «город Екатеринбург» реализует собственные полномочия по развитию малого и среднего предпринимательства в лице Комитета промышленной политики и развития предпринимательства. Как было отмечено в начале статьи, деятельность органов местного самоуправления города Екатеринбурга в сфере развития малого и среднего предпринимательства построена *на программно-целевых принципах управления* в соответствии с основными стратегическими документами [2], определяющими политику города и региона в рассматриваемой сфере.

Базовой, в рассматриваемой сфере, является муниципальная программа "Развитие и поддержка малого и среднего предпринимательства в муниципальном образовании "город Екатеринбург" на 2014 - 2016 годы" [3].

Ежегодно Департамент экономики Администрации города Екатеринбурга представляет информацию об участии муниципального образования «город Екатеринбург» в целевых программах и публикует отчеты об их исполнении на официальном сайте [4].

Так, по итогам 2014 года в соответствии с требованиями Бюджетного кодекса Российской Федерации [5] была проведена оценка эффективности реализации муниципальных программ по методике, утвержденной Постановлением Администрации города Екатеринбурга от 09.04.2014 № 950 [6].

Фактически, основными критериями для оценки реализации муниципальных программ стали выполнение плановых объемов финансирования и достижение плановых значений целевых показателей муниципальной программы;

В результате проведенного анализа все программы получили интегральную оценку эффективности реализации в баллах.

Таблица 1

**Оценка эффективности реализации муниципальных программ
муниципального образования «город Екатеринбург» в 2014 году
(извлечение)**

Наименование программы	Ответственный исполнитель	Оценка эффективности реализации	Уровень эффективности реализации
1	2	3	4
11. Муниципальная программа «Развитие и поддержка малого и среднего предпринимательства в муниципальном образовании «город Екатеринбург» на 2014–2016 годы	Комитет промышленной политики и развития предпринимательства Администрации города Екатеринбурга	4	Приемлемый

Сводная информация о выполнении муниципальных программ на территории муниципального образования «город Екатеринбург» в 2014 году представлена в таблице 2.

Таблица 2

**Сводная информация
о выполнении муниципальных программ на территории
муниципального образования «город Екатеринбург» в 2014 году**

Наименование программы	Источники финансирования	План на 2014 год, млн руб.	Фактическое финансирование в 2014 году		Экономия по итогам конкурсных процедур, млн руб.	Выполнение с учетом экономии, %
			млн руб.	%		
1	2	3	4	5	6	7
11. Муниципальная программа «Развитие и поддержка малого и среднего предпринимательства в муниципальном образовании «город Екатеринбург» на 2014 – 2016 годы»	Все источники	14,4	14,4	100,0	0,0	100,0
	Бюджет города	9,1	9,1	100,0	0,0	100,0
	Областной бюджет	5,3	5,3	100,0	0,0	100,0

Внимательный анализ положений таблицы 1 и таблицы 2 позволяет сделать ряд **очевидных и неочевидных выводов**.

К разряду **очевидных выводов** следует отнести тот «странный» факт,

что:

Во-первых, плановые и достигнутые показатели финансирования программы из всех двух видов бюджета (областной и муниципальный) сходятся «до копейки», образуя показатель 100 %. Создается ощущение абсолютно интуитивной оценки, сделанной, так сказать, «на глазок».

Во-вторых, вызывает недоумение оценка уровня эффективности реализации программы, «приемлемый» при 100 %, полном, исполнении плана.

В-третьих, очевидно и несоответствие между наименованием и содержанием обеих таблиц: поименованы таблицы как «Оценка эффективности реализации», а в содержании фигурируют только, фактически, показатели финансирования.

Попытка найти ответ на последний из названных вопросов позволила автору настоящей статьи прийти к неочевидным выводам.

Так, внимательный анализ положений Постановления Администрации г. Екатеринбурга от 29.07.2013 N 2626 "Об утверждении Положения о муниципальных программах муниципального образования "город Екатеринбург" (глава 4 «Контроль и оценка эффективности реализации муниципальных программ» пункт 23), а также изучение Методики оценки эффективности реализации муниципальных программ (приложение N 10 к названному Положению) показал, что уполномоченные органы муниципальной власти не освобождены от обязанности намного более детального анализа и оценки эффективности реализации всех (каждой) из реализуемых на территории города Екатеринбурга муниципальных программ.

К сожалению, формат статьи не позволяет опубликовать объемные выдержки их текста Методики, расположенного на десятках страниц. Достаточно лишь указать на то, что в представленные на обозрение читателя таблицы *в значительной степени не соответствуют* установленным в названном нормативном акте Формам отчета о достижении показателей эффективности реализации муниципальной программы.

В частности, нарушено ключевое требование Положения о том, что оценка эффективности реализации муниципальной программы проводится **по двум направлениям:**

Во-первых, оценка полноты финансирования муниципальной программы;

Во-вторых, оценка достижения плановых значений целевых показателей муниципальной программы.

Отсутствие второго направления оценки - как раз тот «очевидный», сразу бросающийся в глаза, показатель.

Внимательный анализ правил оценки позволяет также сделать высоко-вероятностный выводы и об истинных причинах несоответствия оценки уровня эффективности реализации программы («приемлемый») при 100 %,

полном исполнении финансового плана: такая ситуация **возможна только в случае низких, плохих показателей, как раз пропущенного в отчете**, «достигнутого уровня плановых значений целевых показателей муниципальной программы».

Так, в соответствии с пунктом 4 методики «..оценка эффективности реализации муниципальной программы в отчетном периоде осуществляется путем сопоставления полученного значения показателя выполнения планового объема финансирования муниципальной программы (Q1) и достигнутого уровня плановых значений целевых показателей муниципальной программы (Q2) с использованием результирующей шкалы суммарной оценки эффективности муниципальной программы, представленной в приложении к настоящей Методике.

В отчете об итогах реализации муниципальной программы за отчетный год приводится значение оценки эффективности муниципальной программы (от 0 до 5), оценивается уровень эффективности реализации муниципальной программы (высокий, приемлемый, средний, ниже среднего, низкий, крайне низкий), приводятся причины отклонений фактически достигнутых значений показателей от их плановых значений, перечисляются рекомендации в отношении оцениваемой муниципальной программы».

В заключение автор статьи считает возможным сформулировать вывод о том, что ответственные органы власти и управления *не освобождены от обязанности* полного и надлежащего исполнения механизмов и правил оценки эффективности реализации муниципальных программ.

Выборочная публикация отчетов об оценке, сама по себе недопустима, а также не способствует формированию полного доверия у экспертного сообщества, а также искажает поле экономической реальности у субъектов рынка и муниципально-правовых правоотношений.

Самостоятельного и отдельного осмысления требует вопрос о целесообразности и управленческой эффективности самого существования процедур «самооценки» показателей деятельности органом власти.

Использованные источники:

1. О развитии малого и среднего предпринимательства в Свердловской области: Закон Свердловской области от 04.02.2008 № 10-ОЗ. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
2. О Стратегическом плане развития Екатеринбурга: Решение Екатеринбургской городской Думы от 10.06.2003 N 40/6 (ред. от 26.10.2010). Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
3. Об утверждении муниципальной программы "Развитие и поддержка малого и среднего предпринимательства в муниципальном образовании "город Екатеринбург" на 2014 - 2016 годы: Постановление Администрации г. Екатеринбурга от 08.08.2013 N 2781 // Вечерний Екатеринбург. N 150. 2013. 13 августа.
4. Данные, опубликованные на официальном сайте Администрации МО

«город Екатеринбург» [электронный ресурс] URL.: <http://екатеринбург.рф/дляработы/экономика/планирование/> (дата обращения: 14.10.2015)

5. Бюджетный кодекс Российской Федерации: Федеральный закон от 31.07.1998 N 145-ФЗ. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

6. Об утверждении Положения о муниципальных программах муниципального образования "город Екатеринбург": Постановление Администрации г. Екатеринбурга от 29.07.2013 N 2626 (ред. от 17.03.2015) . Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

*Тупиков О.А.
студент 4 курса*

*Экономический факультет
Башкирский государственный аграрный университет
Россия, г. Уфа*

ПРАКТИКА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБЛИГАЦИОННЫХ ЗАЙМОВ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫМ ДОЛГОМ НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН

Статья посвящена анализу использования государственных облигационных займов для покрытия дефицита бюджета Республикой Башкортостан. Проанализирована характеристика размещенных облигационных займов Республики Башкортостан за последние годы. Приведены комментарии и оценки крупнейших рейтинговых агентств об инвестиционной привлекательности Республики Башкортостан.

***Ключевые слова:** дефицит бюджета, государственный долг, рынок субфедеральных займов региональные заимствования, облигационные займы, ставка купона.*

THE PRACTICE OF USING BOND ISSUES PUBLIC DEBT MANAGEMENT SYSTEM ON THE EXAMPLE OF BASHKORTSOTAN

This article analyzes the use of government bonds to cover the budget deficit by the Republic of Bashkortostan. The characteristics of the bond issue of the Republic of Bashkortostan in recent years. Presents a new comment major rating agencies about the investment attractiveness of the Republic of Bashkortostan .

***Keywords :** the budget deficit , public debt, market borrowings of subnational regional borrowing , bond issues , the coupon rate .*

В мировой практике региональные заимствования играют огромную роль. Основная доля в общих заимствованиях субъектов приходится на рыночные займы, т.е. на выпуск долговых ценных бумаг, это объясняется их большей привлекательностью для инвесторов по сравнению с кредитами и ссудами.

По статусу субфедеральные ценные бумаги приравнены к государственным с распространением на них налоговых льгот, что служит одним из главных преимуществ этого вида облигаций перед корпоративными. Кроме этого, субфедеральные государственные облигации традиционно считаются одним из наиболее надежных ценных бумаг на фондовом рынке.

Рынок облигаций субъектов Российской Федерации является одним из наиболее интересных долговых рынков. Его существование отличается большей объективной экономической оправданностью, чем рынка ценных бумаг федерального займа. Поэтому, на наш взгляд, осуществление регионом облигационных займов с целью привлечение дополнительных финансовых ресурсов является эффективной мерой.

Республика Башкортостан среди регионов Российской Федерации входит в число лидеров по уровню экономического развития. Так, по объему валового регионального продукта в течение последнего десятилетия Башкортостан входит в число первых десяти регионов Российской Федерации. Однако, диспропорция связанная с неравномерными поступлениями в бюджеты различных уровней, а в следствии и дефицит бюджета, вынуждают регионы РФ, в частности Республику Башкортостан прибегать к различного вида заимствованиям.

Так Республика Башкортостан является активным участником фондового рынка. По объемам облигационных займов регион занимает 9 место среди субъектов РФ, на 1 апреля 2015 года сумма займов составила 12,2 млрд. руб.

За период с 2001 по 2015 год были осуществлены 9 облигационных выпусков на общую сумму 19 млрд. руб. (таблица 2.1). Основной объем заимствований приходится на последние 3 года и составляет 14 млрд.руб. (74%). До 2007 года размещался дисконтный вид облигации, на настоящий момент республика выплачивает проценты только по купонным облигациям, выпущенным в 2012-2014 годах

Стоит сказать, что последний облигационный займ был награжден первым местом престижной премии Investor Awards – 2015. Сделка была признана лучшей в номинации «Субфедеральные и муниципальные облигации: сделка 2014 года». В ухудшающихся рыночных условиях Министерство Финансов Республики Башкортостан верно выбрало момент для выхода на фондовую биржу. Государственные облигации Республики Башкортостан были размещены на Фондовой бирже ММВБ 16 октября 2014 года. Генеральным агентом по организации размещения выступил ВТБ Капитал. Объем выпуска облигаций составил - 6 млрд. рублей при сроке обращения в 4,5 года. По итогам открытого конкурса спрос превысил 10 млрд. рублей, однако, удовлетворено всего 30 заявок инвесторов в объеме 6 млрд. рублей. Доходность составила 11,9 %.

Таблица 2.1 Характеристика размещенных облигационных займов Республики Башкортостан в период 2001-2015 гг.

Наименование облигации	Дата размещения	Объем выпуска по номиналу (млн.руб.)	Цена размещения (млн. руб.)	Дисконт(Д.) / премия (Пр) (млн.руб.)	Ставка купона, %	Доходность, %
RU25001BAS	29.11.01	1000	971,8	Д.28,2	4% от ном. ст.	19,25
RU25002BAS	18.06.02	500	490,4	Д.9,6	3,75% от ном. ст.	18,1
RU25003BAS	12.09.02	500	489,95	Д.10,05	3,75% от ном. ст.	17,65
RU25004BAS	16.09.04	500	463,75	Д.36,25	4% от ном. ст.	11,23
RU25005BAS 0	8.11.06	1000	1019,6	Пр.19,6	4% от ном. ст.	7,41
RU25006BAS 0	4.12.07	1500	1488,1 5	Д.11,75	4% от ном. ст.	8,5
RU34007BAS 0	4.12.12	3000	3000	-	8,75% годовых по 1-14 купону, 8,65% годовых по 15,16 купону	9,03
RU34008BAS 0	27.09.13	5000	5000	-	7,75% годовых по 1-26 купону, 7,65% годовых по 27,28 купону	7,98
RU34009BAS 0	16.10.14	6000	6000	-	11,4% годовых	11,9

Успешные инвестиционные сделки возможны благодаря поддержанию в республике положительного инвестиционного климата. До 2014 года мировые рейтинговые агентства “Mody’s” и “Standard&Poor's International Services, Inc.” оценивали кредитный рейтинг Республики Башкортостан на достаточно высоком уровне от “BB”- стабильного, до “BB+”- позитивного. Однако, из-за нестабильной экономической ситуации в России на фоне мировых политических событий в 2014 году, прогноз кредитного рейтинга был снижен до негативного. Но скорее это связано с тем, что был снижен кредитный рейтинг самой Российской Федерации, к тому же, в последнем рейтинговом заключении было отмечено, что Башкортостан по-прежнему проводит взвешенную финансовую политику, поддерживает «очень сильные» показатели ликвидности и придерживается консервативной политики управления государственным долгом.

Выпуск государственных облигационных займов, в первую очередь, связан с дефицитом регионального бюджета. На текущий год, дефицит составляет 10%. В марте 2015 года госдолг Башкортостана составлял 25%

всех доходов.

Государственные ценные бумаги занимают 51,2% в структуре долга, бюджетные кредиты 28,1% и 18,5% кредиты банков. В 2015 году Правительству Башкирии предстоит погасить долг по облигациям на сумму 1,9 млрд. рублей и банковские кредиты на 275 млн. руб., при том, что общий объем государственного долга составляет 23,74 млрд. руб.

За последний 5 лет государственный долг республики вырос на 13,5 млрд. руб. Существенно вырос и дефицит бюджета, в 4,5 раза по отношению к 2010 году. Это говорит о том, что несмотря на то, что Республика Башкортостан экономически развитый регион, она испытывает определенные проблемы с доходной частью бюджета, эта проблема характерна для всех регионов и в нынешних условиях размещение облигационных займов на бирже является оптимальным источником привлечения средств для покрытия дефицита бюджета.

Использованные источники:

1 Об утверждении Основных направлений долговой политики Республики Башкортостан на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов [Электронный ресурс]: Постановление Правительства РБ от 26 декабря 2014 г. N 619 // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.

2 Портал Министерства Финансов Республики Башкортостан [Электронный ресурс]: - Режим доступа: <https://minfin.bashkortostan.ru/activity>

*Тхамокова С.М., к.э.н.
доцент*

кафедра «Бухгалтерский учет»

ФГБОУ ВПО КБГАУ имени В.М. Кокова

Кабардино-Балкарская Республика, г. Нальчик

УЧЕТ ЗАТРАТ В СООТВЕТСТВИИ С МСФО

Затраты являются одной из важнейших экономических категорий, оказывающих непосредственное влияние на финансовый результат деятельности коммерческих организаций, тем самым определяя не только их текущее, но и будущее развитие. Поэтому и сегодня затраты хозяйствующих субъектов являются центральным объектом в учетной системе предприятий. В законодательных и нормативных актах, устанавливающих единые правовые и методологические основы организации и ведения бухгалтерского учета, используются термины «затраты», «расходы», «издержки», но отсутствует последовательность применения этих понятий. Недостатком многих российских нормативных актов, в том числе и положений по бухгалтерскому учету, является то, что специальные статьи или разделы приводятся без определения этих понятий.

Одним из методов познания изучаемых объектов или явлений является классификация, то есть распределение тех или иных объектов по классам (отделам, разрядам) в зависимости от их общих признаков. Ученые ни раз

прибегали к изучению вопросов классификации затрат, но главным образом в целях управленческого учета.

В процессе исследования в целях обоснования способов и определения конкретных инструментов управления, учета и анализа затрат предложена их классификация с позиций динамической балансовой теории, согласно которой факты хозяйственной жизни фиксируются в бухгалтерском учете как капитализация, рекапитализация и декапитализация затрат. На основе анализа совокупности требований налогового законодательства предложена классификация расходов в налоговом учете, отражающая основные этапы и процедуры методики организации налогового учета расходов, что способствует лучшему пониманию методологии их учета и может быть использована для совершенствования налогового законодательства.

Бухгалтерский учет осуществляется в определенной институциональной среде, которая включает в себя геополитическую, политико-правовую, культурную, научно-техническую, демографическую, социально-экономическую, географическую и иные составляющие. Все эти условия, включая инфляцию, оказывают влияние на функционирование и развитие бухгалтерского учета. На сегодняшний день отсутствуют единые подходы, которые позволили бы надежно и достоверно отражать последствия инфляции в учете и отчетности.

Инфляция оказывает влияние на большинство показателей финансово-хозяйственной деятельности организации, в том числе и на затраты. Учет по первоначальной стоимости приводит к искажению: оценок немонетарных статей бухгалтерского баланса; суммы собственного (акционерного) капитала; оценок статей отчета о прибылях и убытках, а именно себестоимости и финансовых результатов; суммы налоговых платежей, подлежащих внесению в бюджет. Повысить достоверность бухгалтерской отчетности в условиях средних и высоких темпов инфляции может применение справедливой стоимости, которая доминирует в концепции статического баланса. Справедливая стоимость признана МСФО и ГААП, где одним из основополагающих принципов является допущение о непрерывности деятельности компании (признак динамического баланса). Таким образом, при применении МСФО происходит переход от концепции динамического баланса к статическому балансу. Переход к оценке капитализируемых и рекапитализируемых затрат по справедливой стоимости, требует внесения существенных корректив в привычную схему бухгалтерского учета коммерческих организаций, но делает финансовую информацию более релевантной и повышает прозрачность деятельности компаний для пользователей отчетности. Активы, измеренные по справедливой стоимости, обладают статистически значимой объяснительной силой по сравнению с их первоначальной стоимостью. В российские стандарты бухгалтерского учета и стандарты оценки целесообразно включить как понятие, так и практику

определения справедливой стоимости. Внедрение справедливой стоимости в российское законодательство позволит сделать существенный шаг в гармонизации национального законодательства с его международными аналогами [1, с. 778].

При определении концепции построения учетной модели затрат были исследованы методологические и теоретические основы системного учета и принято в расчет следующее:

- затраты возникают в процессе хозяйственно-финансовой деятельности организации во всех ее сферах: текущей, финансовой, инвестиционной. Поэтому система учета затрат должна накапливать информацию по всем направлениям деятельности компании, которые вызывают у менеджеров необходимость оценивать использованные ресурсы;

- учетная система затрат имеет сложную структуру, включающую несколько подсистем, в том числе, подсистему бухгалтерского учета, элементами которой являются финансовый, управленческий и налоговый виды учета;

- затраты - это одна из категорий, влияющая на выбор оптимальной стратегии развития организации и обеспечивающая формирование целевого результата сегодня и в будущем. В связи с этим система учета затрат должна предоставлять информацию внутренним и внешним пользователям о затратах как в ретроспективе, так и в перспективе;

- эффективная система учета затрат позволяет получить информацию о том, где именно поглощаются затраты и что обеспечивает наибольшую прибыль, сформировать их оптимальную структуру, а также дает предприятию возможность сохранить или даже укрепить свои позиции на рынке;

- учетная система затрат основывается на движении материально-производственных ресурсов. При этом в финансовом и налоговом учетах важную роль играют денежные суммы. Показателями этих двух видов учета является номинальный оборот материально-производственных ресурсов. В управленческом учете отражается реальный оборот материально-производственных ресурсов, то есть производственный процесс, отделенный от финансовых процессов;

- одной из фундаментальных основ бухгалтерского учета затрат является принцип денежной оценки. Все затраты (капитализируемые, рекапитализируемые, декапитализируемые) в основном учитываются в финансовом учете по первоначальной, то есть исторической стоимости, что в условиях относительно стабильного уровня цен является наиболее предпочтительным, обеспечивающим достоверную информацию в отчетности. Но в условиях высокой инфляции более приемлемыми методами оценки являются восстановительная стоимость, возможная цена продажи, рыночная стоимость, а также справедливая стоимость. В налоговом учете преобладают два вида оценок: первоначальная стоимость и рыночная

стоимость. В управленческом учете могут применяться все виды оценок;

- в учетной системе затрат должны применяться финансовые, налоговые и калькуляционные расчеты, поскольку они отражают различные стороны деятельности предприятия. Финансовый расчет имеет дело с платежными процедурами (денежными потоками), которые протекают между предприятием и внешней средой. Те же процессы происходят с налоговыми расчетами. Калькуляционный расчет, напротив, базируется не на движении платежных средств, а на движении реальных материально-производственных ресурсов. Он направлен внутрь и поэтому относится к управленческому учету;

- в зависимости от степени централизации функций управления учет затрат может вести: 1) централизованная бухгалтерия, включающая в себя несколько отделов, каждый из которых будет отвечать за вверенный ему участок учета затрат; 2) финансовая служба, налоговая бухгалтерия, эксплуатационная (производственная) бухгалтерия. Вторым вариантом организации учета могут себе позволить особо крупные и крупные хозяйствующие субъекты;

- в целях обеспечения руководства релевантной информацией, необходимой для управления и контроля в интересах развития компании, учетная система затрат должна включать стратегический учет, главным отличием которого от традиционного бухгалтерского учета является выявление и координация внешних факторов, влияющих на развитие бизнеса в целом;

- система учета затрат должна приводить к повышению информативности отчетности, заключающейся в ее широкой интерпретации, формировании дополнений и пояснений, в которых бухгалтерская информация о затратах, получаемая из отчетности, тесно переплетается с внеучетной внутренней и внешней информацией.

Использованные источники:

1. Тхамокова С.М., Темрокова А.Х. Система управления затратами – инструмент достижения стратегических целей предприятий АПК // Экономика и предпринимательство. 2014. № 12-2 (53-2). С. 777-782.

*Тхамокова С.М., к.э.н.
доцент*

кафедра «Бухгалтерский учет»

ФГБОУ ВПО КБГАУ имени В.М. Кокова

Кабардино-Балкарская Республика, г. Нальчик

ПЛАН СЧЕТОВ ПО МСФО

План счетов - это инструмент отражения и группировки объектов учета с целью получения информации для решения определенных задач. Чем больше задач, стоящих перед учетом, возможно решить с помощью плана счетов, тем эффективнее работа бухгалтера и менеджера в процессе

принятия решений. Элементы такой модели не являются раз и навсегда заданными или определенными, их содержание может меняться в зависимости от потребностей пользователя, характера изучаемых свойств и ряда других факторов, которые необходимо учитывать при построении плана счетов. Эти факторы положены в основу классификации счетных планов, приведенной в таблице 1.

Таблица 1. - Классификация планов счетов

Признак классификации	Группировка
В зависимости от специфики сферы деятельности	План счетов коммерческих организаций, в т.ч. с учетом отраслевых особенностей: • страховые компании; • негосударственные пенсионные фонды; • агропромышленный комплекс; • малый и средний бизнес. План счетов государственных (муниципальных) учреждений. План счетов кредитных учреждений.
В зависимости от деления счетов на классы	Исходя из принципа последовательности учета хозяйственных процессов. Исходя из принципа структуры отчетности.
В зависимости от подсистемы бухгалтерского учета	Финансовый план счетов по РСБУ. Управленческий. Налоговый. План счетов по МСФО.
В зависимости от возможности взаимодействия различных учетных систем	Интегрированный (с использованием счетов-экранов). Автономный с передачей отдельной информации через отдельные счета. Параллельный (без взаимодействия).
В зависимости от техники переноса информации из одной информационной системы в другую	Сопоставимый (возможно установить соответствие счетов в разных системах - мэппинг счетов). Несопоставимый (невозможно установить соответствие счетов в разных системах).
В зависимости от способа кодирования информации	С использованием только цифрового кодирования. С использованием буквенно-цифрового кодирования. С использованием статей с наименованием (словоформой). С использованием цифр и словоформы.
В зависимости от степени детализации счетов	С выделением субконто. Без выделения субконто
В зависимости от способа построения	Иерархическая система построения. Матричная система построения. Линейная система построения. Фасетная система построения.
В зависимости от разработчика	Унифицированный (единый). Рабочий.

Способы построения плана счетов

В общем виде алгоритм построения плана счетов можно представить

следующим образом:

- 1) определение сферы применения плана счетов;
- 2) выделение отраслевых сегментов (финансово-промышленные группы, промышленные группы и пр.);
- 3) выделение основных сегментов, дивизионов (бизнесов);
- 4) определение формата представления отчетных форм;
- 5) моделирование агрегированных отчетных форм, выделение существенных статей отчетности;
- 6) определение объектов, формирующих статью финансовой отчетности, и выбор способа кодирования объектов;
- 7) моделирование структуры объекта, то есть составляющих его компонентов, с точки зрения раскрытия информации в примечаниях к финансовой отчетности (адресный признак);
- 8) моделирование необходимых трансформационных преобразований (содержательный признак);
- 9) объединение адресного и содержательного признака объекта;
- 10) кодирование объектов;
- 11) выбор способа построения плана счетов;
- 12) определение типовых корреспонденций счетов.

Независимо от способа подготовки отчетности по международным стандартам (трансформация или параллельный учет) важная роль отведена способам построения планов счетов и способам кодирования счетов.

В практике бухгалтерского учета применяются следующие способы построения планов счетов [1, с. 14]:

- 1) иерархическое построение - соблюдается последовательность выделения более мелких объектов из более крупных;
- 2) матричное построение - все счета делятся на классы и группы, в которых выделяются подклассы, группы счетов и сами счета.
- 3) линейное построение - предусматривает последовательное изложение номенклатуры синтетических счетов, объединенных в группы.
- 4) фасетное построение - иерархия счетов имеет шифры по определенным признакам, одинаковые признаки позволяют объединять (агрегировать) одинаковую информацию из разных счетов.

Надо отметить, что большинство планов счетов основаны на иерархическом принципе построения, который в сочетании с другими принципами дает следующие виды планов счетов: иерархически-матричные, иерархически-десятичные, иерархически-линейные.

Иерархически-матричные планы счетов

Все счета делятся на классы и группы, в которых выделяются подклассы, группы счетов и сами счета.

Иерархически-десятичные планы счетов

Все счета разбиваются на десять групп, каждая группа - на десять подгрупп, каждая подгруппа - на десять субподгрупп и т.д.

Иерархически-линейные планы счетов

Счета перечисляются в определенном порядке. Пример такого плана счетов - план счетов, утвержденный приказом Минфина от 31 октября 2000 г. № 94н.

План счетов по МСФО

Структура плана счетов МСФО, как правило, повторяет структуру двух основных отчетов: отчета о финансовом положении и отчета о совокупной прибыли, что позволяет без всякой «реформации баланса» получать основные финансовые показатели вышеуказанных отчетов уже в оборотно-сальдовой ведомости.

Если компания принимает решение самостоятельно разработать план счетов для МСФО, то особое внимание необходимо уделить способам его построения и способам кодирования счетов. Наиболее простой и понятный способ кодирования иерархически-матричный. Для создания более сложных планов счетов допустимо к этому способу применить фасетный способ кодирования для ряда признаков. Рассмотрим один из наиболее удобных для целей работы с МСФО смешанный способ кодирования с сочетанием буквенных и цифровых символов. В практике российского учета этот способ хотя и используется, но широкого применения не нашел. В программном обеспечении иногда применяется сч. 76АВ - авансы полученные, выданные прочим кредиторам и дебиторам. Первые разряды в номере счета можно закодировать буквенными символами, указывающими на принадлежность объекта учета к разделам отчетных форм (см. Таблицу 2).

Таблица 2. - Пример кодирования счетов в плане счетов МСФО

Асс	Account name	Счет	Наименование
A-NC	Non-current Assets	A-BA	Внеоборотные активы
A-C	Current Assets	A-O	Оборотные активы
E	Equity	K	Капитал
L-NC	Non-current Liabilities	O-D	Долгосрочные обязательства
L-C	Current Liabilities	O-K	Краткосрочные обязательства
PL	Net Income/Loss	ПУ	Прибыли/убытки

Второй вариант - способ построения иерархически-матричный с использованием фасетного способа по одному признаку: статья с отражением увеличивающих и уменьшающих корректировок (см. Таблицу 3).

Таблица 3. Кодирование номера счета иерархически-матричным способом с использованием фасетного способа

Номер счета	Наименование счета
A-NC-100	Основные средства - машины и оборудование - первоначальная стоимость
A-NC-100.1	Корректировка, увеличивающая статью
A-NC-100.2	Корректировка, уменьшающая статью
A-NC-110	Основные средства - машины и оборудование - накопленная амортизация
A-NC-110.1	Корректировка, увеличивающая статью

A-NC-110.2	Корректировка, уменьшающая статью
A-NC-120	Основные средства - транспорт - первоначальная стоимость
A-NC-120.1	Корректировка, увеличивающая статью
A-NC-120.2	Корректировка, уменьшающая статью
A-NC-130	Основные средства - транспорт - накопленная амортизация
A-NC-130.1	Корректировка, увеличивающая статью
A-NC-130.2	Корректировка, уменьшающая статью
	... и т. д.

Такой вариант кодирования счета позволяет отразить разницу между российским учетом и международным.

Таким образом, мы рассмотрели алгоритм формирования информации. Если необходима детализация объектов на категории (основные средства: здания, земля, оборудование; инвестиции: дочерние, ассоциированные компании, внешние), можно увеличить разрядность счета и первого, и второго, и третьего порядка, соблюдая общие принципы, или дополнить план счетов дополнительными разделами с соответствующими отличительными кодами.

Использованные источники:

1. Черкай А. Актуальные вопросы применения МСФО в России // Актуальная бухгалтерия, №5, 2013. С. 13-16. – WWW.GAAP.RU

*Тхамокова С.М., к.э.н.
доцент*

кафедра «Бухгалтерский учет»

ФГБОУ ВПО КБГАУ имени В.М. Кокова

Кабардино-Балкарская Республика, г. Нальчик

ЕДИНЫЙ УНИВЕРСАЛЬНЫЙ ПЛАН СЧЕТОВ ДЛЯ ПАРАЛЛЕЛЬНОГО УЧЕТА ПО МСФО И РСБУ

С 2018 г. Правительство Российской Федерации планирует полностью перевести на международные стандарты финансовой отчетности весь российский бизнес. Согласно Федеральному закону от 27.07.10 г. № 208-ФЗ «О консолидированной финансовой отчетности» указанные в нем организации уже начиная с 2013 г. обязаны наряду с отчетностью по российским стандартам бухгалтерского учета (РСБУ) представлять на русском языке отчетность по МСФО.

Организации, представляющие оба вида отчетности, ведут учет по РСБУ, а затем или проводят трансформацию отчетности, составленной по российским стандартам, в финансовую отчетность по МСФО, или наряду с учетом по РСБУ ведут параллельный учет по МСФО и осуществляют подготовку отчетности по РСБУ и МСФО.

Поиск эффективного решения проблемы ведения параллельного учета по МСФО и РСБУ и подготовки отчетности по МСФО важен и актуален. Основой такого решения является разработка единого плана счетов учета по РСБУ и МСФО. Переход к единому плану счетов МСФО и РСБУ наиболее

прост при использовании двух рядов четырех счетов [1, с. 21].

Два ряда четырех счетов в учете по РСБУ

В учете по РСБУ, использующем активные (А) и пассивные (П) счета, не меняющие с течением времени тип своего сальдо, и счета с переменным сальдо. Счетам с переменным сальдо охарактеризуем как активно-пассивные/пассивно-активные с сокращенным обозначением Ап/Па.

Возможность перевода Ап/Па счетов РСБУ в парные активно-пассивные (Ап) и пассивно-активные (Па) счета позволяет трансформировать счета учета по РСБУ в два ряда четырех счетов:

- один ряд – активных (А) и активно-пассивных (Ап) счетов,
- второй ряд – пассивных (П) и пассивно-активных (Па) счетов.

Эта трансформация однозначна в обе стороны: счетов РСБУ в счета двух рядов четырех счетов и полученных при этом счетов обратно в счета РСБУ.

Два ряда четырех счетов в учете по МСФО

В учете по МСФО используются в основном только активные (А) и пассивные (П) счета. Эти счета помечены прямыми большими буквами А и П, остальные счета, как и в РСБУ, помечаются буквами, записанными курсивом.

Активные (пассивные) счета учета по МСФО, у которых есть парные пассивные (активные) счета, выделяем в отдельные группы и называем активно-пассивными (Ап) и пассивно-активными (Па) счетами. Эти счета, будучи активными в текущий момент времени, в последующем периоде могут обнулиться и учет с них может перейти на парные к ним пассивные счета, или они, будучи пассивными в некоторый момент времени, в последующем могут обнулиться и учет с них может перейти на парные к ним активные счета. Именно поэтому такие счета названы активно-пассивными (Ап) и пассивно-активными (Па) соответственно.

Введение новых типов счетов позволяет предложить вместо двух рядов двух (активных и пассивных) счетов, применяемых в настоящее время в МСФО, использовать:

1. два ряда четырех счетов:
2. одного ряда – активных (А) и активно-пассивных (Ап) счетов и другого ряда – пассивных (П) и пассивно-активных (Па) счетов.

Таким образом, имеется возможность однозначного перевода счетов РСБУ в счета МСФО и обратно счетов МСФО в счета РСБУ.

Сравнение планов счетов МСФО и РСБУ

В учете по МСФО нет типового Плана счетов, нет фиксированных номеров счетов, нет привычных простых проводок. Каждая организация сама разрабатывает и утверждает свой план счетов. При этом в нем счета обычно указываются в порядке их отражения в отчете о финансовом положении (бухгалтерском балансе) и отчете о финансовых результатах.

Таблица 1. – План счетов МСФО и РСБУ

План счетов МСФО		План счетов РСБУ	
1XXX	Внеоборотные активы	0X	Внеоборотные активы
2XXX	Оборотные активы	1X	Производственные запасы
3XXX	Капитал	2X,3X	Затраты на производство
4XXX	Долгосрочные обязательства	4X	Готовая продукция и товары
5XXX	Краткосрочные обязательства	5X	Денежные средства
6XXX	Доходы	6X,7X	Расчеты
7XXX	Расходы	8X	Капитал
8XXX	Счета управленческого учета	9X	Финансовые результаты
9XXX	Забалансовые счета	0XX	Забалансовые счета

О названиях, кодировке и порядке следования счетов в планах счетов МСФО и РСБУ:

1. Счета РСБУ кодируются двузначными, а счета МСФО четырехзначными числами, в которых для ведения учета первая и последняя цифра не являются обязательными.

2. В соответствии с п. 54 IAS1 в МСФО в оборотных активах за статьей «Запасы» следует статья «Торговая и прочая дебиторская задолженность», являющаяся дебиторской частью счетов расчетов, и далее статья «Денежные средства и их эквиваленты».

3. Порядок следования счетов в Плане счетов РСБУ не является оптимальным для подготовки бухгалтерских балансов – отчетов о финансовом положении и по МСФО, и по РСБУ.

4. В соответствии с п.3 раздел «Расчеты» Плана счетов РСБУ целесообразно переименовать в раздел «Счета кредиторской и дебиторской задолженности» и за ним расположить раздел «Финансовые вложения», счета которого формируются из субсчетов одноименного счета РСБУ в виде объектов, принятых в МСФО.

5. Раздел «Финансовые результаты» Плана счетов РСБУ целесообразно переименовать в раздел «Доходы и расходы», переведя из него в другие разделы все счета, не относящиеся к доходам и расходам.

Выявленные особенности планов счетов МСФО и РСБУ используем при составлении единого плана счетов МСФО и РСБУ. Представленный в таблице единый план счетов МСФО и РСБУ построен трансформацией Плана счетов РСБУ [2, с. 135].

Таблица 2. - Единый универсальный план счетов МСФО и РСБУ

Номера счетов, 2- и 4-значные		Разделы единого плана счетов
0X	10XX	Внеоборотные активы
1X	21XX	Производственные запасы
2X	22XX	Затраты в процессе производства
3X	23XX	Готовая продукция и товары
4X, 5X	V4XX, V5XX	Счета кредиторской и дебиторской задолженности

60-64	V60X-V64X	Финансовые вложения
65-69	265X-269X	Денежные средства и их эквиваленты
7X	37XX	Капитал
8X	V8XX	Обязательства
9X	V9XX	Доходы и расходы
8XXX	8XXX	Счета управленческого учета
9XXX	9XXX	Забалансовые счета

В первом столбце таблицы представлена двузначная нумерация счетов единого плана счетов, записанная с учетом порядка следования разделов. Во втором столбце представлены четырехзначные номера счетов единого плана счетов, в которых перед двузначными номерами счетов в префиксной форме записаны признаки классов счетов по МСФО, а после двузначного номера добавлена еще одна цифра его номера, которая в РСБУ является признаком субсчета. Причем запись активно-пассивных/пассивно-активных счетов с переменным сальдо и счетов с переменными классами осуществляется в виде VXXX, где первая буква V говорит о том, что первая цифра номера этих счетов переменна. У счетов кредиторской и дебиторской задолженности буква V может принимать значения 1 и 2, 4 и 5. При этом счета V4XX и V5XX кредиторской и дебиторской задолженности: с V=1 – это счета 14XX и 15XX долгосрочной дебиторской задолженности, с V=2 – это счета 24XX и 25XX краткосрочной дебиторской задолженности, а с V=4 – это счета 44XX и 45XX долгосрочной кредиторской задолженности и с V=5 – это счета 54XX и 55XX краткосрочной кредиторской задолженности.

Аналогично счета V60X-V65X финансовых вложений: с V=1 – это счета 160X-164X долгосрочных финансовых вложений, а с V=2 – это счета 260X-264X краткосрочных финансовых вложений. Счета V8XX обязательств: с V=4 – это счета 48XX долгосрочных обязательств, а с V=5 – это счета 58XX краткосрочных обязательств. Счета V9XX доходов и расходов: с V=6 – это счета 69XX доходов, а с V=7 – это счета 79XX расходов.

Процесс отнесения счетов, в первую очередь счетов расчетов, к долгосрочным и краткосрочным активам и обязательствам проводится на последнем этапе перехода от счетов единого универсального плана счетов МСФО и РСБУ к статьям баланса по МСФО.

Использованные источники:

1. Бакаев А.С. Развитие российской системы бухгалтерского учета ориентировано на МСФО. - МСФО: практика применения, №1, 2007. С. 20-22. - www.MSFO-MAG.ru
2. Поленова С.Н. Стандартизация бухгалтерского учета и отчетности. Зарубежный и российский опыт. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2007. С. 133-135.

Тхамокова С.М., к.э.н.
доцент
кафедра «Бухгалтерский учет»
ФГБОУ ВПО КБГАУ имени В.М. Кокова
Кабардино-Балкарская Республика, г. Нальчик

ЭКСПЕРТИЗА В СИСТЕМЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Бухгалтерская экспертиза является высшей формой экономико-правового контроля. Ее специфические особенности заключаются в том, что объектами экспертного исследования выступают документальные данные, содержащие информацию в виде системы различных логических признаков и экономических параметров. Более того, исследуемые экспертом-бухгалтером явления и ситуации выражаются системой экономических и бухгалтерских категорий, понятий, специальных терминов, графических и табличных построений.

Многие уголовные, гражданские дела о хищениях и хозяйственных злоупотреблениях связаны с нарушением установленных правил ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности, запутыванием и вуалированием товарно-денежных операций и подлогами в документах. Это обусловлено тем, что хозяйственные и производственные операции, движение товарно-материальных ценностей и денежных средств оформляются соответствующими документами и бухгалтерскими записями. Поэтому должностные лица, совершая подлоги, хищения и другие нарушения и злоупотребления, как бы вынуждены оставлять свой «след» в учетных и отчетных документах. Раскрыть подобные преступления почти невозможно без проведения экспертизы.

Многие преступления, не оставляя явных следов, приводят к возникновению некоторых свойств в системе учетных данных. Эта особенность определила в дальнейшем и потребность практики в разработке приемов по использованию экономической информации для выявления преступлений.

Особое внимание заслуживает деление всех документов на две группы: документы, вызывающие изменения материальной ответственности, и документы, не вызывающие таких изменений. Многие хищения и злоупотребления вызывают противоречия между этими двумя видами документов, которые порождаются тем, что преступники чаще вносят подложные записи в документы, непосредственно отражающие изменения в материальной ответственности, и реже искажают содержание других документов.

Изучение бухгалтерских документов с учетом их информационных связей очень важно. Если практически какая-либо из хозяйственных операций не выполнялась или была осуществлена в другом по сравнению с документальными данными виде, размере либо иным способом, это непременно должно проявиться в несоответствии данных, содержащихся в

различных документах. Эта закономерность обусловлена, прежде всего тем, что в различных документах отражаются различные составные части одной и той же операции, и если какие-либо их данные не соответствуют реально происходящим процессам, то показатели в документах не могут быть взаимосвязаны.

Экспертная практика показывает, что многие факты не находят отражения в документах или отражаются в них неправильно. Это случаи несанкционированного движения денег, ценных бумаг, товарно-материальных ценностей и др. Такие операции могут совершаться без оформления документов, быть полностью или частично бестоварными или безденежными. Возможность установления таких фактов через некоторое время становится сложной, так как соответствующие материальные ценности могут изыматься посредством списания в расход по завышенным нормам, использоваться для производства неучтенной продукции и т.д. Наиболее точные сведения могут быть получены в ходе оперативного контроля, осуществляемого в момент совершения незаконных операций.

Для решения поставленных вопросов эксперту недостаточно информации, извлекаемой из документов и других материалов дела. Каждый раз эксперт использует еще и априорные сведения в виде требований, предусмотренных специальными правилами и нормативами, то есть оценивает информацию с точки зрения ее специального смысла, сопоставляя факты с различными требованиями правил. В то же время важно не только выявить отступление от правил и возникшие в результате этого негативные явления, но и проанализировать связи и закономерности, определяющие экономический смысл допущенных отклонений. Никакие учетные данные и даже их совокупность не обеспечат достаточной информативности для решения экспертных задач, если останется без внимания все то, что влияет на эти данные, и какие реальные экономические явления скрыты за ними. При этом эксперт изучает те закономерные особенности (свойства) экономических показателей (записей), которые определяют решение экспертной задачи. Эти особенности обуславливают содержание познавательных операций и систему методов, используемых на уровне абстрактно-логических путей исследования.

Отыскивая сомнительные документы, необходимо учитывать следующие моменты:

- при попытке сокрытия в учете следов преступления интеллектуальный подлог совершается, как правило, более простым (психологически и организационно) способом, то есть путем «подгонки» и информационной увязки данных в документах, «наглядно» связанных между собой и, как правило, в пределах непосредственной доступности исполнителям;
- ряд взаимосвязанных документов по времени составляется раньше сомнительного, следовательно, их для «увязки» исправляют задним

числом, что может вызвать необходимость проведения криминалистической экспертизы по техническому исследованию документов;

- часть документов защищена системой нумерации (в прошнурованных журналах), которая затрудняет приведение всей системы документальных данных в состояние взаимоувязки, поэтому возможны технические подделки, то есть материальный подлог, также требующий проведения криминалистической экспертизы;

- так называемые первичные документы в общей информационной цепи не являются истинно первичными, то есть изначальными. Например, у первичного документа - расходного кассового ордера на выплату перерасхода подотчетной суммы - обязательно должен быть источник информации: запись в журнале-ордере №7 и далее соответственно авансовый отчет, командировочное удостоверение, приказ на командировку, вызов и т.д. Поэтому все указанные информационные связи также должны быть проверены следователем. При обнаружении разрыва цепи последовательного оформления документов (отсутствие одного или нескольких взаимосвязанных документов) встает вопрос о достоверности не только первичных документов, но и построенного с использованием их данных бухгалтерского учета. В то же время отсутствие документов еще не означает, что их вообще не было: документы могли быть утеряны, похищены, уничтожены и т.д. Если следственным путем не удастся получить отсутствующую, но необходимую для дела информацию, целесообразно проконсультироваться с экспертом-бухгалтером о возможности ее реконструкции.

Однако несоблюдение правил ведения учета, как и выявленные в нем отклонения, сами по себе еще не свидетельствуют ни о наличии преступления, ни тем более о связи с ним лица, допустившего нарушение правил.

Судебная налоговая, экономическая, финансово-кредитная экспертиза назначается при расследовании налоговых правонарушений, а также хищений, должностных и хозяйственных преступлений, сопряженных с мошенническими способами получения кредитов, лжепредпринимательством, ложным или злостным банкротством, валютными и другими злоупотреблениями в сфере финансов.

Предмет судебной финансово-экономической экспертизы составляют комплекс обстоятельств дела, устанавливаемых в отношении финансовых операций и финансовых показателей деятельности предприятия (организации), а также фактические данные, характеризующие образование, распределение и использование на предприятии (организации) доходов и денежных фондов, негативные отклонения в этих процессах, повлиявшие на показатели хозяйственной деятельности или способствовавшие совершению правонарушений, связанных с несоблюдением финансовой дисциплины. Чаще всего финансово-экономические исследования проводятся либо для

анализа финансовых результатов и определения финансового состояния предприятия (организации), либо для определения размера неправомерно полученных доходов в результате несоблюдения правил совершения финансовых операций, скрытой от государства прибыли, необоснованных отчислений в денежные фонды и т.д.

Потребность в организации производства финансово-экономических экспертиз может возникать также при необходимости исследования финансовых ситуаций, связанных с завышением продажных цен, занижением закупочных, превышением предельного уровня рентабельности и получением сверхприбыли предприятиями-монополистами.

Удодова А.Н.
студент 4 курса
факультет «Экономический»
Россия, г. Ростов-на-Дону

НЕЛЕГАЛЬНАЯ МИГРАЦИЯ В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ

***Аннотация:** Статья посвящена проблемам миграции в России. Доказана актуальность исследований, проводимых в этой сфере. А также рассмотрены меры эффективной миграционной политики в России.*

***Ключевые слова:** миграция, численность населения, смертность, рождаемость.*

Миграция является одной из важнейших проблем народонаселения и рассматривается не только как простое механическое передвижение людей, а как сложный общественный процесс, затрагивающий многие стороны социально-экономической жизни. Миграция рождает всякого рода проблемы, с одной стороны, и решает проблемы связанные с численностью населения, развития производительных сил, хозяйственного освоения земли и т.д., с другой стороны. Потоки миграции в Россию способны в каком-то смысле способствовать демографической модернизации в стране и препятствовать объективной депопуляции населения. Вышесказанное определяет актуальность и необходимость современных исследований миграций, что способствует более четкому пониманию тенденций, происходящих в демографической ситуации, которая представляет собой одну из актуальных теоретических и практических проблем современной науки, что определило выбор темы при написании статьи.

Последний демографический кризис России был 90-х годах, который выражался в снижении рождаемости и росте смертности. Он был предсказан еще в 70-х XX века. Эксперты говорят, что в 2015-2020 годах произойдет отражение этого демографического кризиса. Численность населения немного снизится, а затем до 2025 года вырастит, но опять же, не на много, в среднем уровень численности населения так и останется 143 млн. человек (данные

2014 года) [1].

Неравномерное распределение населения привело к тому, что численность населения обширных территорий сократилось, а на полюсах роста (Москва, Краснодарский край, С-Петербург) население выросло. Для того, чтобы население не концентрировалось, например, только в Москве, необходимо инвестировать денежные средства в регионы, которые теряют население, предоставлять им льготы, можно обратиться к дореволюционному опыту переселений.

Даже если численность населения увеличится, то все равно Россия на общем фоне стран продолжит терять свои позиции как демографическая единица. Если раньше, в 50-х годах население России составляло 4% от населения мира, то к 2030 году доля населения России в мире сократится до 2,2-2,4%. Демографическое давление стран третьего мира будет оказывать влияние и на Россию.

Население России не будет увеличиваться. Это будет происходить, потому что уровень рождаемости в нашей стране низкий, с точки зрения расширенного воспроизводства населения, как и продолжительность жизни в стране. Для того чтобы решить эти проблемы, необходимо проводить модернизацию тех факторов, которые влияют на показатели уровня рождаемости и продолжительности жизни. Если они будут оставаться низкими, то это говорит о том, что в стране не может быть нормальной экономики.

Прогнозируется сокращение численности населения в трудоспособных возрастах на 11-13 млн. чел.: увеличится доля населения в возрасте старше 60 лет. Для того чтобы решить эту проблему, необходимо увеличивать производительность, чтобы возместить потери, а также снижать смертность, увеличивать инвестиции в человеческий капитал, увеличивать уровень экономической активности молодежи, которая на данный момент одна из самых низких в мире, проводить активную миграционную политику.

Под эффективной миграционной политикой понимается нахождение ответов на такие вопросы как: сколько должно быть мигрантов, какие они должны быть и как интегрировать их в страну. В России на данный момент нет политики миграции, которая должна начинаться еще в той стране, откуда приехали мигранты, приблизительно должно быть определено, сколько должно приезжать на постоянное место жительства в нашу страну. По мнению некоторых экспертов, от 300 до 400 тыс. чел. - это не намного больше, например, чем в Канаде, такая цифра поможет предотвратить негативные изменения в численности населения трудоспособного возраста. Стоит обратить внимание на то, что на данный момент в России приток мигрантов характеризуется большой численностью, но эти мигранты не остаются в стране на постоянное место жительства. Существуют проблемы мигрантов и работорговли, проникновение радикального ислама вместе с мигрантами на территорию России, для решения таких проблем необходимо

создавать легальные сервисы: должна работать биржа труда для мигрантов или частное агентство занятости. Некоторые эксперты выступают за введение визового режима с центральной Азией.

В России в начале 60-х годов Россия входила в десятку стран с высокой продолжительностью жизни, разрыв между продолжительностью жизни, например, в России и Японии, был очень незначительным. На данный момент мужчины в среднем живут 64 года, а в Японии – больше 80 лет, т.е. разрыв просто колоссальный. К факторам, которые повлияли на то, что этот разрыв увеличился можно отнести: применение новых технологий, изменение поведения населения (жизнеохранительное поведение), т.е. произошла кардиоваскулярная революция.

Рассматривая проблемы миграции на различных уровнях, можно создать механизмы по регулированию и контролю. Глобальные потоки мигрантов из стран бывших советских республик создают определенную угрозу, напряженность в сфере безопасности страны. Значит, уже сейчас необходимо осуществлять различные программы, способствующие интеграции мигрантов в российское общество. На уровне социальном, элементарное повышение толерантности россиян к рабочим мигрантам поможет избежать этнических конфликтов в будущем. Создание легальных сервисов для мигрантов, например, таких как биржи труда, помогут улучшить жизнь мигрантов, повышать эффективность привлечения иностранных граждан для экономики нашей страны и сохранить безопасность.

Использованные источники:

1. Госкомстат. Официальный сайт. Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/demography/#

Удодова А.Н.
студент 4 курса
факультет «Экономический»
Россия, г. Ростов-на-Дону

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ВМЕШАТЕЛЬСТВО В ЭКОНОМИКУ

Аннотация: В статье дается оценка таким понятиям как «Провалы государства» и «Провалы рынка». Также выявлены проблемы, с которыми сталкивается государство, обеспечивая населению услуги, которыми не может обеспечить рынок.

Ключевые слова: «Провалы рынки», «Провалы государства», эффективная политика, рыночная экономика, общественное благо.

Тема, которую в своей статье подняли Радыгин А.Д и Энтов Р.М., очень важна и актуальна для нас, потому что, только разобравшись в проблеме, определив функции государства в рыночной экономике, можно

наладить эффективную политику и экономику.

И так, выделяют две концепции: «провалы рынка» и «провалы государства», которые теперь стоят на одном уровне. Расхождение между величинами частного и общественного предельных продуктов, которое образовалось за счет экстерналий, ограничивающих сферу рыночного регулирования, не позволяет «нормальным экономическим процессам» получить рост национального дохода. Это рассуждение лежит в основе первой категории. А обострение и увеличение последствий государственного вмешательства в экономику сформулировали второе понятие – понятие «провалы государства».

Государственные компании осуществляют обычные рыночные действия, их реакция, как показывает практика, менее гибкая, а когда государство предоставляет те услуги, которые рынок не может обеспечить, т.е. производство общественных благ, то информация о предпочтениях участников отсутствует. Одни считают, что информацию о необходимых услугах, об их качестве и количестве подчас просто невозможно собрать с помощью какого-либо механизма, другие предлагают оригинальные игровые схемы для выявления необходимой информации. На практике же при выявлении информации, которая так необходима государству, получаем общие и сильно расплывчатые теоретические рекомендации для государства.

Существует так же проблема финансирования. Одни считают, что налоги это своего рода проявление предпочтений, по логике, каждый вправе отказаться от того или иного товара или услуги и, как следствие, не платить за свои предпочтения, но тогда получается, что игнорируются главные свойства налогов принудительность и универсальность. Другие полагают, что решение о повышении налогов должно приниматься единогласно. На деле, если налоговая сфера будет подвержена сильным изменениям, решения будут считаться законными, если они опираются не на большинство голосов (больше половины), а на квалифицированное большинство голосов, т.е. когда за решение проголосовало три четвертых всех голосов или две третьих. Необходимо обеспечить определенное соответствие между потребностями в производстве общественных благ и ресурсами, мобилизуемыми для финансирования проектов. Также существует такая проблема, как ничем не обоснованного чрезмерного наращивания военных ассигнований и проблема «общего фонда».

Рентоориентированное поведение политических деятелей и рядовых государственных служащих сопровождается сильным расточительством материальных и трудовых ресурсов. Острые противоречия между исполнительной и законодательной ветвями власти свидетельствуют об отсутствии единой стратегии, в том числе сбалансированного экономического развития.

Особая роль государства в современной экономике, показывает нам, что коррупция, бюрократическая рутина и противоречия внутри аппарата

исполнительной власти могут оказаться не менее серьезной проблемой, чем отсутствие координации, с которым обычно связывают многие «провалы рынка». Проблема самоиндификации уже приобрела хронический характер.

Более общая проблема, чем «провалы» рынка и государства, проблема оптимального взаимодействия механизмов централизованного и децентрализованного регулирования. Масштаб «провалов государства» тем больше, чем больше государство вмешивается в экономику, но это не говорит о том, что регулирование государством экономики приносит ей только вред.

Удодова А.Н.
студент 4 курса
факультет «Экономический»
Россия, г. Ростов-на-Дону

ЭЛЕКТРОННАЯ КОММЕРЦИЯ В РОССИИ: ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

***Аннотация:** Статья посвящена проблемам становления электронной коммерции в России и перспективам развития этой области. В статье рассматриваются тенденции, которым подвержены интернет-магазины.*

***Ключевые слова:** электронная коммерция, интернет-магазин, кризис, розничная торговля, способы продаж, кросс-бординг.*

Традиционно считается, что в кризис объем интернет-торговли растет, но что происходит на самом деле, в этом необходимо разобраться. Примерный объем продаж в интернете составляет 5-10% от ВВП. В зависимости от того как считать и какие сегменты включать в объем розничной торговли (то, что покупают для себя, не для перепродажи) в России в 2015 году, по прогнозам экспертов, составит 900 млрд. руб. Сюда включаем продажу товаров и услуг на территории России.

Что касается кросс-бординга (cross-border trade [1]), т.е. торговли через границу между двумя странами, то когда покупают российские товары за границей этот кросс-бординг составляет тысячные доли процента. Входящий же товарный поток по разным оценкам занимает от 15 до 25% от продажи всего, что продается в России через Интернет, эта цифра постоянно увеличивается. В кризис 1998 г., 2008 г., а также нынешний кризис оборот розничной традиционной торговли либо замедлялся, либо останавливался, а в интернет-торговли в «хороший» год увеличивался на 40-50%, в «плохой» на 20-30%. Но сейчас рост классической и интернет-торговли замедлился, а рост кросс-бординга продолжается, несмотря на то, что доллар в ноябре-декабре значительно вырос, испытав небольшие замедления, трансграничная торговля через Интернет снова пошла вверх. Основной поток кросс-бординга приходится на Китай. 80% товаров AliExpress произведено в Китае. Важно, что расширение прямых покупок в Китае, минуя некоторое

количество инфраструктуры России, затрагивает только сегменты.

Наиболее развита интернет-торговля в Москве и Санкт-Петербурге. Средний портрет постоянно покупающего человека через Интернет - это человек активного трудоспособного возраста (если быть еще точнее, то старшего возраста молодежи), который постоянно пользуются компьютером. Почему покупки в Интернете становятся все более популярными? В интернете можно найти весь ассортимент мирового всего! Так, допустим, нельзя в любом городе найти особую зарядку, для особого аккумулятора, для особого фотоаппарата, а в интернете – можно.

По закону в интернете можно продавать 4 способами: дистанционными, по образцу, путем разностной торговли и сложным путем (выписывание доверенности и т.д.). Дистанционный способ приобретает особую актуальность в современном мире среди потребителей, при котором продажа товаров по договору розничной купли-продажи, заключаемому на основании ознакомления покупателя с предложенным продавцом описанием товара способами, исключающими возможность непосредственного ознакомления покупателя с товаром либо образцом товара при заключении такого договора [2]. Особенность данного способа в том, что потребитель не может ознакомиться воочию с товаром до его получения. Основные положения дистанционной торговли регулируется ст. 26.1 Закона РФ «О защите прав потребителей» и Правилами продажи товаров дистанционным способом, утвержденных Постановлением Правительства РФ от 27 сентября 2007 г. № 612.

Продажа товаров по образцам – вид розничной торговли, при котором розничная продажа товаров осуществляется после ознакомления покупателя с их образцами, выставленными в торговом зале, или с описанием этих товаров в каталогах, буклетах или проспектах, по фотографиям, рекламным объявлениям. После ознакомления с демонстрационными образцами или описанием товаров покупатель выбирает и оплачивает необходимые товары, а продавец передает товары, аналогичные образцам, покупателю. Продажа товаров по образцам обычно предусматривает доставку купленных товаров в указанное покупателем место путем пересылки почтой или перевозки транспортом.

В 2005 г. годы самыми популярными товарами были товары бытовая техника электроника и книги и диски (90%) потом стали расти другие категории: товары для дома, для ремонта, успешно растет одежда. С 2010 года лидерами становятся книги и билеты (авиабилеты), которые приучают покупателей покупать через интернет все остальное.

В России есть группа товаров, которые хотят добиться успеха в интернет-торговле – это продукты питания. Здесь очень сложная логистика, соответственно все хранить в одном месте нельзя, т.е. все это создает барьеры для функционирования продуктовых интернет-магазинов. Существует три группы магазинов, которые стремятся к развитию в

торговли в Интернете: 1) «Утканос», 2) «Ашан», «Метро» и т.д., и 3) деликатесные товары. Можно предположить, что у последних все будет хорошо, потому что они доставляют особый товар «особенной» группе потребителей, которая постоянно расширяется.

Что такое выгодный интернет-магазин? Нужно сказать, что вопреки сложившемуся мнению о том, что в интернет-магазине отсутствуют определенные категории затрат - они все таки существуют, просто «умелый игрок» может в определенных позициях снизить затраты, что делает интернет-магазин особо привлекаемым для покупателей из-за цены ниже чем в ритейлере. Необходимо научить покупателей платить за доставку, для того, чтобы покупатели не выбирали товар только потому что доставка у того или иного товара бесплатная, не обращая внимания на другие характеристики, такие как качество, гарантия и т.д.

Можно отметить также такие тренды российской и мировой электронной коммерции как: торговля вся «сжимается», а интернет-торговля растет; мультиканальность - покупатель через множество каналов взаимодействует с одним и тем же продавцом (телефон, планшет, компьютер), неразвитость законодательства исследуемой сферы.

Мною были проанализирована электронная коммерция в России на данном этапе ее экономического развития, выявлены основные тренды и закономерности мировой электронной коммерции.

Использованные источники:

1. Oxford Dictionaries. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.oxforddictionaries.com>
2. Консультант Плюс. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: www.consultant.ru

Удодова А.Н.
студент 4 курса
факультет «Экономический»
Россия, г. Ростов-на-Дону

СУЩНОСТЬ И ГЕНЕЗИС ЭЛЕКТРОННОЙ ТОРГОВЛИ

Аннотация: *Статья посвящена истории становления электронной торговли, дано обобщающее определение электронной коммерции как процесса и выявлены основные развивающиеся формы электронного бизнеса.*

Ключевые слова: *электронная коммерция, электронная торговля, интернет-магазин, интернет-услуга.*

Вопросы возникновения, становления и развития электронного бизнеса в России носят многогранный и многоаспектный характер. Возникает настоятельная потребность в системной оценке состояния национального потенциала в сфере информационно-коммуникационных технологий.

Сегодня общепринятого определения термина «электронная

коммерция» нет, эта область знаний находится на этапе сбора фактов и осмысления. Проведенный анализ на специфические характеристики электронной коммерции показал, что понятие «электронная коммерция» или не определяется в литературе, или его характеризуют общими фразами, которые не позволяют выявить точные характеристики электронной коммерции как предпринимательской структуры. Данное понятие чаще всего объединяют с понятиями «электронный бизнес», «электронная торговля», «интернет-торговля» «онлайн-торговля, также как и понятие «интернет-магазин» объединяют с понятиями «электронный магазин» и «онлайн-магазин».

В электронном словаре «Whatis.com» приводятся определения этих же понятий. «Электронная коммерция – это покупка (продажа) товаров и услуг посредством Интернета. На практике этот термин часто заменяется понятиями «электронный бизнес», «электронная торговля» и «интернет-коммерция» [1]. «Электронный бизнес – это производный термин от терминов «электронная почта» и «электронная коммерция», обозначающий ведение бизнеса посредством Интернета, это не только покупка (продажа), но и обслуживание клиентов, и взаимодействие с бизнес-партнерами. Д. Козье [2] вводит понятие электронной коммерции как процесса осуществления деловых операций, связанных как с коммерческими операциями для непосредственного извлечения прибыли, так и поддержания извлечения прибыли (облегчение взаимодействия между деловыми партнерами, создание спроса на продукты и услуги, послепродажное обслуживание и сопровождение клиентов). На данный момент в России используют термины «электронная коммерция» и «электронная торговля».

Интернет изменил привычный способ покупок в магазинах. Даже те, кто регулярно не пользуется онлайн-магазинами, используют их для мониторинга онлайн-цен, спецификаций товаров и их наличия в реальных магазинах прежде чем отправиться за покупками. Многие из покупателей выбирают покупки в обычных магазинах, а затем покупают их через интернет-магазины, у того продавца, который предлагает наилучшую цену.

История электронной коммерции - это всего два десятилетия интенсивного развития. Своим рождением первые методы и способы электронной коммерции обязаны появлению автоматизации продажи авиабилетов, пластиковых карт, банковских операций и построению автоматизированных систем управления ресурсами предприятий.

Эпоха электронной коммерции началась в 1960 году, когда американские компании начали создавать системы автоматизации резервирования мест на авиарейсы. Это была первая удачная попытка по созданию электронной коммерции. Из-за автоматизации процесса подсчетов тарифов снижалась и стоимость оказываемых услуг, что позволило компаниям получить максимальную прибыль.

Затем стали автоматизировать управление запасами, финансово-

расчетные операции, систему переводов, передачу данных и т.д. Вообще электронная коммерция появилась задолго до появления Интернета, в 1979 году в Америке Майкл Алдрих связал между собой местное телевидение и компьютер, используя стационарный телефон. Его идея: пользователь заказывает товар, который демонстрируется на экране. Так появился термин «онлайн-шопинг». Одновременно с изобретением Майкла Алдриха появилась технология, которая могла бы использовать кабельное телевидение и обеспечивать интерактивное взаимодействие с огромным числом пользователей с помощью передачи информации. Внедрения этой технологии произошли на рынке B2B, в корпорациях, у которых было большое количество партнеров и агентов. Первым стал туристический оператор ThomsonHolidays который внедрил технологии электронной коммерции в 1981 году. На это обратили внимание автомобильные дилеры и тоже внедрили электронную коммерцию в свою сферу. Первое внедрение электронной коммерции на рынке B2C осуществила компания Gateshead SIS в партнерстве с универсамом Tesco, один из крупнейших бакалейных ритейлеров. Первый браузер был изобретен в 1990 году Тим Беренсом Ли. В 1992 Чарльз Стэк открыл первый книжный интернет-магазин, который занял впоследствии доменное имя Books.com, в 1994 Джеф Безос запустил Amazon.com, а в 1995 появился E-bay.

В настоящий момент наиболее распространенные формы электронного бизнеса – это электронная коммерция, интернет-услуги, контентные интернет-сервисы, а также электронные фирмы и провайдеры.

Для рационального построения электронной коммерции с использованием технических и программных средств на основе технологий интернета необходимо учитывать такие организационные принципы как установление нормы прибыли в условиях расширенного воспроизводства (ведение маркетинговых исследований и стимулирование сбыта товаров и услуг в интернет-магазине), проведение инновационной политики фирмы (введение новых технологий), гибкость организации бизнес-процессов, объективное оценивание предпринимательского риска и прогнозирование рыночной ситуации и использование современных технических и программных средств компьютеризации бизнес-процессов, а также хранение и защиты информации.

Поворотным моментом в переходе к электронной коммерции стала переоценка стоимости первичных ресурсов для производства товаров в сравнении со стоимостью интеллектуальных ресурсов. Так стоимость в традиционной экономике равна стоимости концентрированных ресурсов, связанных между собой небольшим количеством информации, а в отраслях интернет-экономики в добавленной стоимости преобладают концентрированные знания при небольшом количестве ресурсов.

Все больше людей стали доверять уже привычным интернет-магазинам, но при этом формы электронной коммерции будут изменяться,

для того чтобы предложить потребителям интересные сервисы. Дополнительная возможность участия в управлении страной, получение государственных услуг, не выходя из дома, тоже стали возможны благодаря проникновению Интернета во все сферы нашей жизни.

Таким образом, электронная коммерция - это процесс осуществления деловых операций, связанных как с коммерческими операциями для непосредственного извлечения прибыли, так и поддержания извлечения прибыли. Электронная торговля характеризуется непродолжительной историей становления, в добавленной стоимости преобладают концентрированные знания при небольшом количестве ресурсов, является наиболее распространенной формой электронного бизнеса.

Использованные источники:

1. Definitions: e-business // SearchCIO.com Definitions. Режим доступа: <http://whatis.techtarget.com/search/query?q=e+commerc>
2. Козье Д. Электронная коммерция. М., 2000/

Удодова А.Н.
студент 4 курса
факультет «Экономический»
Россия, г. Ростов-на-Дону

СУБЪЕКТЫ И ИНФРАСТРУКТУРА РЫНКА ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ

***Аннотация:** Статья посвящена выявлению субъектов на рынке электронной коммерции и локальных рынков в сфере ее инфраструктуры, которой дано обобщающее определение.*

***Ключевые слова:** электронная коммерция, субъекты, инфраструктура,*

Большое число агентов, взаимодействуют в сфере электронной коммерции между собой (начиная от создателей сайта и заканчивая покупателями), тем самым реализуя интересы и удовлетворяя свои потребности. В условиях увеличения количества пользователей Интернета (так в России на сегодняшний день каждый второй россиянин является пользователем Глобальной сети) наблюдается тенденция к увеличению агентов, действующих на рынке: «активно растет рынок связанных с интернетом услуг, объем которого достиг триллиона рублей» [1], что в свою очередь усиливает конкуренцию и расширяет возможности потребителей.

В электронной коммерции в некоторой степени сняты ограничения на рост продаж, т. к. интернет может обеспечивать обслуживание заказов двадцать четыре часа в сутки семь дней в неделю и охватить территорию можно полностью, пусть это будет город, страна или даже весь мир, неважно, важен лишь доступ к сети. В зависимости от масштабов рынка электронной коммерции можно выделить различные формы интернет-

бизнеса. Это может быть торговая система крупной корпорации, порталы межфирменной торговли вертикального и горизонтального уровня, и, наконец, электронный магазин – собственно электронная коммерция, магазин может быть как торгово-посредническим предприятием, так и предприятием малого и среднего производства.

Участниками электронной коммерции выступают товаропроизводители, поставщики, посредники, потребители, а также административные и правительственные структуры.

Преимуществами электронной коммерции для потребителя является то, что он может намного лучше проанализировать информацию о товаре, а также его цену, чем в форме традиционной торговли, при этом покупатель может просмотреть отзывы о товаре, который он собирается приобрести, что помогает принять более правильное решение. Еще одним несомненным плюсом являются новые формы оплаты и доставки товаров, можно оформить, оплатить и получить заказ, не выходя из дома.

Поставщиками товаров в интернет-магазины могут выступать как российские производители, так и зарубежные, что говорит о широком распространении электронной коммерции. Благодаря электронной коммерции производители сокращают производственный цикл, при этом повышая эффективность производственных процессов, оперативно распространяя информацию о товаре. Деловые партнеры интернет-магазинов получают такие выгоды как повышения эффективности управления поставками, снижение транзакций, возможность создать свое виртуальное предприятие, а также большая прозрачность процесса принятия решений.

Часто покупатели хотят приобрести товары у зарубежных интернет-магазинов, тогда в дело вступают посредники, т.к. возможности заказать товар самому нет, либо сделать это очень сложно, из-за незнания языка или отсутствия специальной карты для оплаты покупки. Это могут быть как «частные» посредники, так и «посреднические компании». К посредникам можно отнести и курьеров, которые доставляют товар из интернет-магазина покупателю. Нужно отметить, что доставка является неотъемлемой частью дистанционной торговли. В зависимости от того каким образом фирма определила для себя то, как товар попадет к покупателю и как оплачивается покупка, определяется и система налогообложения⁸². Но для начала фирма должна сделать так, чтобы товар купили именно у нее, и с этой целью необходимо развивать интернет-маркетинг.

Неотъемлемыми составляющими электронной коммерции так же являются маркетинговые процессы: исследования рынка электронной коммерции, расчеты эффективности, проводимой маркетинговой политики,

⁸² Налог и торговля через интернет-магазин в России. Режим доступа: <http://ecommercelaw.ru/nalog-na-internet-magazin-v-rossii.html> (Дата обращения 11.05.2015)

в частности рекламы, качественное обслуживание заказов, анализ продаж интернет-магазина и поддержка потребителей; сети и сетевые технологии: коммерческие и корпоративные сети, интернет, программное обеспечение, протоколы сеансов связи и др. Общие условия деятельности указанных субъектов обеспечивает так называемая инфраструктура электронной коммерции, в которую входят разработчики сайтов, провайдеры, торговые площадки, курьеры.

Функционирование инфраструктуры электронной коммерции базируется на технологических и организационных процессах, обеспечивающих взаимодействие и связь участников на электронном рынке. В свою очередь, можно отметить формирование ряда локальных рынков в сфере инфраструктуры электронной коммерции, таких как производственная инфраструктура, инфраструктура перемещения, сбыта и обслуживания. Инфраструктура электронной коммерции представлена на рисунке 1.

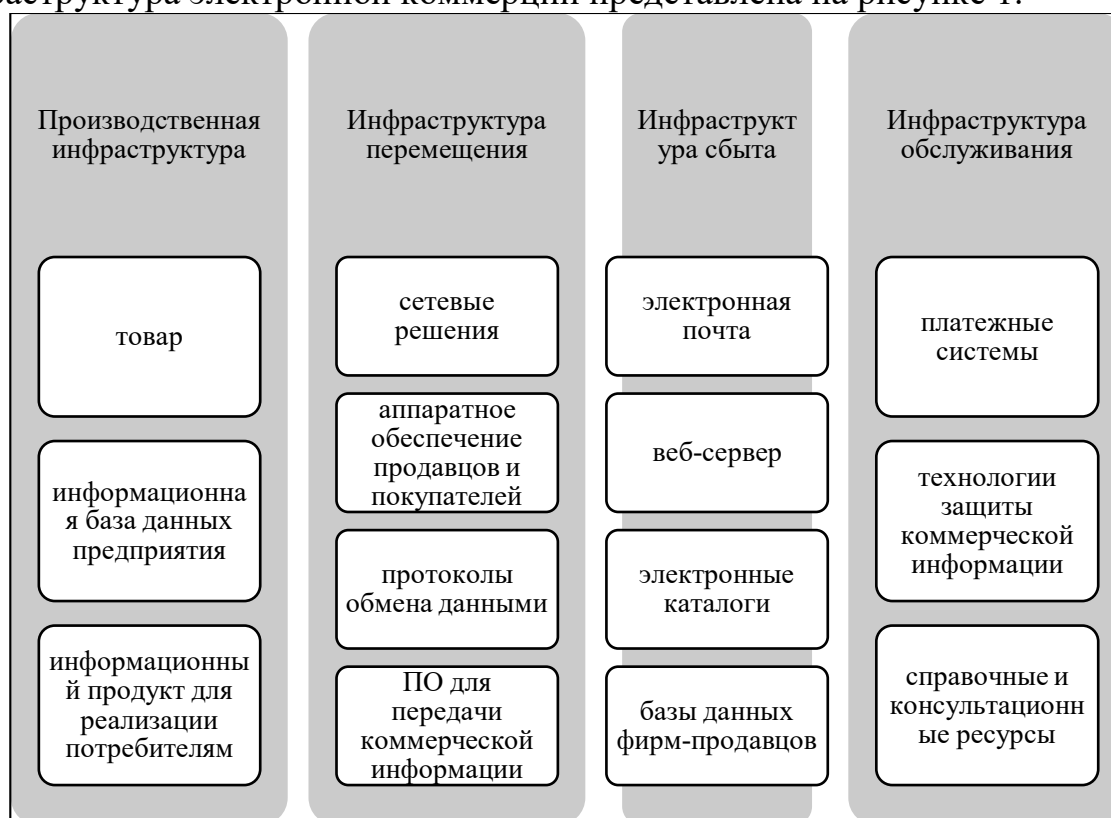


Рисунок 1 – Инфраструктура электронной коммерции [2]

Таким образом, в понятие инфраструктура электронной коммерции входят все технологические и организационные процессы, обеспечивающие нормальное функционирование и взаимодействие участников на электронном рынке. Субъектами электронной коммерции выступают товаропроизводители, поставщики, посредники, потребители, а также административные и правительственные структуры.

Использованные источники:

1. Интернет-торговля обречена на рост. Режим доступа:

<http://expert.ru/south/2012/33/internet-torgovlya-obrechena-na-rost/?n=87778>

2. Денисова А.Л., Молоткова Н.В., Блюм М.А., Уляхин Т.М., Гуськов А.В. Электронная коммерция: основы организации и ведения бизнеса. Тамбов, 2012. С. 11-12.

*Удодова А.Н.
студент 4 курса
факультет «Экономический»
Россия, г. Ростов-на-Дону*

КРИЗИС КАК КРИЗИС. СТРУКТУРА И ЕГО ОСОБЕННОСТИ В РОССИИ

***Аннотация:** В данной статье рассмотрены составляющие кризисов в России, выявлены причины и последствия, а также раскрыты проблемы в потреблении и инвестициях.*

***Ключевые слова:** кризис, санкции, инвестиции, потребление, импортозамещение.*

Российской Федерации всего 24 года, это совсем молодая страна, но при этом у нее многовековая история со своими неудачами и блистательными победами. На этот короткий срок выпало три экономических кризиса, каждый из которых по своей структуре сложнее предыдущего. Так финансовый кризис 1998 года – стандартный долговой кризис, прежде всего обусловленный следствием экономической политики внутри страны: мягкие бюджетные ограничения при жесткой денежно-кредитной политике и переходом от плановой экономики к рыночной (последнее можно считать особенностью данного кризиса). Кризис 2008 года имеет в своей структуре уже два компонента: внутренние и внешние. Во-первых, кризис восьмого года это следствие кризиса глобальной финансовой системы, который не прошел и мимо России, во-вторых, это кризис модели роста из-за расширения спроса вследствие быстрого роста рентных доходов. Особенностью данного кризиса можно считать то, что благодаря накопленному опыту преодоления кризиса девяностых годов, золотовалютные и бюджетные резервы были направлены на смягчение кризиса и выхода из него. В 2015 году кризис совместил в себе сразу три компонента, что еще значительно усложнило задачу выхода из него с наименьшими потерями. Структурная, циклическая и внешняя компоненты делают кризис 2015 года особенно тяжелым для экономики России. Данный кризис: 1) кризис структурных темпов роста, т.е. при данном уровне ресурсов и технологий, их эффективном использовании и естественном уровне безработицы возможен другой темп роста и производительности; 2) кризис деловой конъюнктуры внутри страны; 3) кризис внешнеэкономической конъюнктуры. Сложившаяся ситуация прежде всего, на мой взгляд кроется в том, что из-за относительно безболезненного выхода

из кризиса 2008 года, теперь экономика России не способна показывать высокие темпы роста без постоянного роста цен на нефть. Ко всему перечисленному, добавив санкции ЕС и США, получаем полную картину особенностей кризиса 2015 года.

В связи с вводом санкции против России стала явно прослеживаться высокая степень неопределенности в политике и в экономике страны, что сильно сказывается на принятии решений экономическими субъектами, как в России, так и за рубежом. Влияние неопределенности можно увидеть на потреблении и на инвестициях. Экономические агенты, такие как домашние хозяйства, фирмы и т.д., согласно теории перманентного (постоянного) дохода уменьшают свои текущие доходы и увеличивают сбережения, что сказывается на их потреблении. Нужно заметить, что в силу специфики российского потребителя (недоверие, предосторожность) сбережения осуществляются в форме наличной иностранной валюты, что еще больше снижает покупательную способность рубля. Таким образом, в экономике явно прослеживается долларизация, снижается совокупное потребление и усиливается инфляция. Отток капитала в 2014 году превысил все прогнозы и по сравнению с 2013 годом увеличился в 2,5 раза. Самый большой отток капитала произошел осенью 2014 года из-за ввода санкций и закрытия внешних рынков капитала в связи с событиями на Украине. Отток капитала происходил «как в форме роста долларизации депозитов и покупки наличной иностранной валюты населением и компаниями в условиях повышенной внешнеэкономической неопределенности, так и в форме погашения внешней задолженности российским частным сектором при ограниченной возможности ее рефинансирования вследствие введенных санкций», сообщали в ЦБ [1].

Прогнозировалось, что отток капитала составит 90-100 млрд. долл. Затем цифра выросла до 128 млрд. долл., но никто не ожидал, что отток капитала составит 151,5 млрд. долл.

Таблица 1- Отток капитала и прогноз

	2013	2014	2015	2016	2017
Чистый отток капитала из негосударственного сектора, млрд. долл.	-61	-151,5	-111	-87	-80

По прогнозам экспертов отток капитала в 2016 году немного замедлится до 87 млрд. долл., а в 2017 году составит 80 млрд. долл. [2].

Что касается инвестиций, то здесь текущая стоимость капитала увеличивается, а его желаемый объем в будущем снижается. Падают инвестиции, и инвесторы готовы вложить деньги в проекты, доходность от которых выше чем возросшая текущая стоимость капитала, можно говорить о плате за риск.

Общая производительность экономики снижена из-за отсутствия доступа к трансферту технологий из-за рубежа, уменьшения прямых иностранных инвестиций и ослабления конкуренции с зарубежными производителями [3]. К числу возможных сторон влияния санкции можно отнести снижение импорта в России, потому что некоторые отрасли нашей экономики (фармацевтическая, автомобильная, легкая) катастрофически зависят от импортных комплектующих. Несмотря на введенную Правительством политику по импортозамещению, эти отрасли все еще страдают и их подъем возможен только в отдаленном будущем, т.к. развитие своих технологий, продукции требует больших затрат не только финансовых, но и временных.

Таким образом, текущий кризис это своего рода отражение двух предыдущих с добавлением усиленного влияния санкций на российскую экономику.

Использованные источники:

1. РБК. Игорь Герасимов, Григорий Набережнов. Чистый отток капитала из России в 2014 году составил \$151,5 млрд. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.rbc.ru/finances/16/01/2015/54b96c5e9a7947490508d8d2>
2. Центральный банк РФ. Официальный сайт. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.cbr.ru/>
3. Улюкаев А., Мау В. От экономического кризиса к экономическому росту, или как не дать кризису превратиться в стагнацию. Вопросы экономики №4, 2015 год.

*Удодова А.Н.
студент 4 курса
факультет «Экономический»
Россия, г. Ростов-на-Дону*

КРИЗИС 2015. ЕСТЬ ЛИ ВЫХОД ИЗ СЛОЖИВШЕЙСЯ СИТУАЦИИ?

Аннотация: Учитывая причины, прежний опыт и тенденции текущего кризиса автор в данной статье делать выводы о том, какие отрасли в большей степени пострадают, а какие выйдут из кризиса с наименьшими потерями; какие меры принимаемы государством будут эффективны, а какие стоит доработать или заменить. В статье дана адекватная оценка антикризисной политики, проводимой государством.

Ключевые слова: кризис, бюджет, инвестиции, доход, импортозамещение, промышленность, стагнация.

Россия в своем развитии подошла к новому кризису. Давать какие либо оценки по поводу количественной длительности кризиса и его глубины слишком рано, т.к. неопределенность слишком велика. Но проанализировав статистику можно сказать, что первый удар пришелся на бюджеты, инвестиции и доходы населения. Дестабилизация бюджетов регионов России

началась еще в 2013 году, когда выполняли приказ президента по поднятию заработной платы бюджетникам. Из-за дисбаланса дохода и расходов в 2014 году у 75 регионов России дефицит бюджета.

**Консолидированный бюджет РФ и бюджетов государственных
внебюджетных фондов в 2014 году., млрд.руб. [1]**

	Консолидированный бюджет Российской Федерации и бюджетов государственных внебюджетных фондов	из него:	
		федеральный бюджет	консолидированные бюджеты субъектов Российской Федерации
Доходы - всего	26766,1	14496,9	8905
Расходы - всего	27611,7	14831,6	9353,3
Дефицит	845,6	334,7	447,6

В большинстве регионов ситуация критическая, не считая самые богатые регионы, такие как Москва, Тюменская и Сахалинская области, которые могут вести сбалансированный бюджет региона, но при этом федеральный центр в отличии от кризиса 2008 года не выделяет средства из накопленных золотовалютных и бюджетных резервов на смягчение дефицита в бюджетах регионов, кризиса и выхода из него. Возможно, это и правильно, т.к. из-за политики в 2008 году по выделению дополнительной финансовой помощи экономика теперь может показывать темпы роста только в случае постоянного роста цен на нефть, что делает экономику России зависимой от доллара и цены на черное золото. В данный момент федеральная поддержка регионов не нацелена на смягчение их положения и скорейший выход из кризиса, она больше отражает геополитические приоритеты российского правительства – это беспокойный Северный Кавказ, Дальний Восток, который граничит с Китаем и присоединенный Крым, который необходимо восстанавливать и налаживать все стратегически важные сферы этого региона.

Сокращение инвестиций, как и бюджетов, началось еще в 2013 году в 50% регионов России, на юге это отчасти из-за завершения инвестиционного бума по проведению олимпиады. Инвестиционный тренд снижения наблюдался в строительстве, что отразилось на его объеме в половине регионов России.

Стагнация доходов населения началась в 2014 году вследствие внутригосударственных проблем и такие внешние факторы как санкции, падение цен на нефть усилили намеченный тренд. Но при этом снижение доходов населения не повлияло на динамику розничной торговли, рост ее был обусловлен девальвацией рубля (темпы роста розничной торговли увеличились в два с половиной раза), люди тратили обесценивающиеся деньги, чтобы хоть как-то компенсировать свои потери, но при этом рост платных услуг замедлился, что усилило влияния кризиса на сектор туризма,

бутовых услуг и т.д.

Текущий кризис отличается от предыдущих тем, что он затронул такую отрасль российской экономики как промышленность, притом, что в 2014 году промышленное производство выросло меньше чем на два процента из-за политики по импортозамещению [2]. В декабре в 2014 года по отношению к соответствующему периоду предыдущего года промышленность выросла почти на 4% из-за влияния санкций и возможностей замещения импортной продукцией отечественной. Для продвижения принятой государством политики был создан Центр импортозамещения и локализации (ЦИЛ), который, на мой взгляд, будет неплохо помогать промышленникам в вопросах импортозамещения предприятиям [3]. Чтобы не допустить переход текущего кризиса к длительной стагнации экономики, наряду с краткосрочными стабилизационными мерами, необходимо разработать комплекс мер, направленных на повышение структурных темпов роста экономики, т.е. снижение издержек в экономике и повышение совокупной факторной производительности.

Необходимо прежде всего пересмотреть принципы защищенности статей федерального бюджета, запретить увеличивать налоговую нагрузку, повысить эффективность естественных монополий, государственная поддержка предприятий должна осуществляться под гарантии развития конкурентоспособных производств в мировых ценах, развить инструменты инвестиционной поддержки государства крупных и средних проектов, использовать государственные закупки для стимулирования отечественного производства, снизить количество проверок предприятий, которые в течение пяти лет не нарушали законодательство, создать конкурентоспособный российский экспорт, сократить перечень отраслей, в которых нельзя было бы осуществлять деятельность иностранным инвесторам, увеличить социальную поддержку особо уязвимым слоям населения [4].

Подводя итог, необходимо сказать, что благодаря реализации на практике краткосрочных стабилизационных мер одновременно с комплексом мер по повышению совокупной факторной производительности можно выйти из кризиса с наименьшими потерями в инвестициях, доходах, бюджете и промышленности.

Использованные источники:

1. Федеральное казначейство. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.roskazna.ru/>
2. Зубаревич Н. Региональная проекция нового российского кризиса. Вопросы экономики №4, 2015 год.
3. Куркин К. Центр общения для замещения. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://expert.ru/northwest/2015/38/tsentr-obscheniya-dlya-zamescheniya/>
4. Улюкаев А., Мау В. От экономического кризиса к экономическому росту,

или как не дать кризису превратиться в стагнацию. Вопросы экономики №4, 2015 год.

Удодова А.Н.
студент 4 курса
факультет «Экономический»
Россия, г. Ростов-на-Дону

ОСОБЕННОСТИ РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ В РОССИИ

***Аннотация:** Статья посвящена проблемам регулирования рынка электронной коммерции в России: отсутствию разработанного законодательства и механизма, регулирующего защиту товарных знаков в онлайн-магазинах и агрегаторах.*

***Ключевые слова:** законодательство, интернет-магазин, электронная коммерция, ФАС, ритейлер.*

В Конституции РФ заложены основы правового регулирования отношений по оказанию интернет-услуг и с сетью Интернет в целом. В главе 5 статье 29 пункте 4 сказано, что «Каждый имеет право свободно искать, получать, передавать, производить и распространять информацию любым законным способом» [1]. Также основополагающие нормы содержатся во многих международных договорах РФ, которые являются составной частью правовой системы нашей России [1].

С каждым днем все чаще можно столкнуться с нарушением прав потребителя, которое допускается при размещении информации о товаре в интернет-магазине. Именно поэтому Федеральная антимонопольная служба (ФАС) начала разработку механизма, который защищал бы товарные знаки, представленные в онлайн-магазинах и агрегаторах. В России это слишком длительный и далеко несовершенный процесс, который планируется улучшить или даже кардинально изменить, но при этом постараться не ущемить в правах магазины, которые обеспокоены нововведениями. Продвижение товаров, так называемого «параллельного импорта» [2], тоже не редкость и разрешить этот вопрос в будущем постарается инициатива ФАС.

ФАС обеспокоена эффективностью защиты товарных знаков в интернет-магазинах и агрегаторах, действующих на российском рынке. При этом мнения агрегаторов разделились. Так «Яндекс. Маркет» считает, что действующая более 15 лет система разбора претензий достаточно эффективна при разрешении споров вне суда и что любая претензия должна быть подтверждена, если доказательства есть, то дальше дело передается в суд или в ФАС, т.к. они не вправе обвинять стороны. Напротив, Wikimart поддерживает инициативу ФАС и будет делать это в будущем [3].

В кризис 2008 г. интернет-магазины показали бурный рост, так как

цены в онлайне были более выгодными, чем в традиционном молле. Сегодня жёсткая конкуренция происходит уже в самом онлайн-ритейле. В условиях нынешнего кризиса в ближайшие два-три года эксперты ждут значительного роста в этой сфере. Ритейлерам придется сокращать часть розничных магазинов, но, желая сохранить максимально возможный товарооборот, они будут более активно продавать через интернет. В период антироссийских санкций и нестабильности мировой экономики, запрещенный импорт будет все также продаваться в сети Интернет, так что интернет-магазины никак не пострадают от продуктового эмбарго, что позволяет говорить об устойчивости этой сферы к политическим и экономическим процессам, происходящим внутри страны и во всем мире. Отметим, что россияне стали отказываться от покупок из США и Европы из-за падения курса рубля эти товары не кажутся теперь такими привлекательными как раньше, потребители переключились на товары из Китая, т.е. произошло перераспределение покупательского спроса на рынке электронной коммерции. В условиях ответных санкций возникает проблема того, что предприниматели начинают задумываться об открытии интернет-магазинов с точными копиями брендов.

Закончилось то время, когда государство не проявляло никакого внимания к Интернету и электронной коммерции, теперь процесс контроля активизировался. Принимается очень большое количество законопроектов, под которые попадают и интернет-магазины. И эта тенденция регулирования будет усиливаться. Недавняя идея государства создать сеть, которая при необходимости будет полностью закрыта от западных информационных ресурсов по стоимости будет равна сумме, затраченной при создании сети Интернет в России. Конечно, если сравнивать ситуацию, которая была до 2012 года, то мы увидим значительное увеличение законов, регулирующих деятельность в сфере электронной коммерции и Интернета в целом, но нельзя сказать, то меры государства эффективны или неэффективны, скорее всего, их просто пока недостаточно.

Таким образом, рынок интернет магазинов – это неконцентрированный рынок, где взаимодействует большое количество агентов. Больше всего продаж приходится на авиа-, ж/д билеты и бытовую технику компьютеры, электронику. Интернет-магазины в небольшой степени пострадают от продуктового эмбарго, что позволяет говорить об устойчивости этой сферы к политическим и экономическим процессам, происходящим внутри страны и во всем мире. Относим электронную коммерцию к такому типу рыночной структуры как совершенная конкуренция на основе выявленных фундаментальных условий функционирования рынка: низкие барьеры входа, сговор здесь маловероятен, сильная дифференциация продукции, реализуемой на рынке, и ряд других показателей, в зависимости от этого государством должна выбираться программа по формированию и контролю конкуренции в России. При этом электронная коммерция в нашей стране

плохо охраняется государством: несовершенство НПА приводит к незащищенности производителей, посредников и покупателей. Но наблюдается тенденция к усилению регулирования Интернета.

Использованные источники:

1. Конституция Российской Федерации: принята всенародным голосованием 12.12.1993. гл. 5, ст.29, п.4
2. Онлайн-магазинам предъявят права. Газета «Коммерсантъ». Режим доступа: <http://kommersant.ru/doc/2595551?isSearch=True>
3. Онлайн-магазинам предъявят права. Газета «Коммерсантъ». Режим доступа: <http://kommersant.ru/doc/2595551?isSearch=True>

*Удодова А.Н.
студент 4 курса
факультет «Экономический»
Россия, г. Ростов-на-Дону*

ПАРАМЕТРЫ РЫНКА ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ В РОССИИ

***Аннотация:** Статья посвящена определению типа рынка электронной коммерции в России. Были рассчитаны основные показатели определения уровня рыночной концентрации власти. Сделаны выводы об условиях существования интернет-торговли в России.*

***Ключевые слова:** индекс концентрации, индекс Херфиндаля-Хиризмана, дисперсия, электронная коммерция, барьеры входа.*

Определив тип рыночной структуры, можно будет выявить потенциал конкурентной активности интернет-магазинов, ущерб от нее, наличие барьеров для входа на рынок, предположить возможные стратегии поведения фирм и их конкурентов, а также вероятность сговора между онлайн-магазинами.

Методика дополнит анализ состояния конкуренции интернет-магазинов. Именно в зависимости от типа рыночной структуры государством должна выбираться программа по формированию и контролю конкуренции в стране. Применим для начала простой способ определения рыночной структуры – расчет рыночной концентрации долей предприятий по размеру выручки.

Индекс концентрации CR_k рассчитывается как сумма рыночных долей крупнейших фирм, действующих на рынке. Формула имеет вид:

$$CR_k = \sum_{i=1}^k Y_i, \quad (1)$$

где Y_i будет рыночная доля i -того интернет-магазина; k — число фирм, для которых высчитывается этот показатель. Формула для расчета рыночной доли одного интернет-магазина:

$$Y_i = \frac{q_i}{Q}$$

(2)

q_i - объем продаж интернет-магазина, Q - объем рыночных продаж интернет-магазинов.

Произведя расчеты с помощью формул в MicrosoftExcel на основе статистических данных [1], получила, что $CR3 = 0,28$, значит, рынок считается неконцентрированным, т.к. значения коэффициента для трех фирм, действующих на рынке, ниже 45% ($CR3 < 0,45$). Индекс концентрации $CR3$ показывает, что на три самые крупные фирмы приходится доля рынка интернет-магазинов в 28%. Нужно отметить, что доля самой большого по продажам интернет-магазина 2013 года RZD.RU ниже 35% (11,9%). Это значит, что она не попадает в реестр хозяйствующих субъектов, имеющих долю на рынке свыше 35% [2], который ведет Федеральная антимонопольная служба.

Показатель дисперсии рыночных долей рассчитывается по формуле:

$$\sigma^2 = \frac{1}{n} \sum (Y_i - \bar{Y})^2 \quad (3)$$

где $i = 1, 2, \dots, n$, Y_i - доля интернет-магазина, $\bar{Y}$ - средняя доля фирмы на рынке равная $1/n$, n - число фирм на рынке (в нашем случае 50 фирм). Произведя расчеты с помощью формул в MicrosoftExcel на основе тех же статистических данных, получила, что дисперсия рыночных долей равна 5,054. Это значит, что на рынке очень маленькая неравномерность распределения рыночных долей и рынок является низкоконцентрированным.

Индексы, которые были рассчитаны имеют ряд недостатков, поэтому необходимо рассчитать более универсальный индекс - индекс Херфиндаля-Хиршмана, который равен сумме рыночных долей в квадрате всех фирм, действующих на рынке.

(4)

Индекс Херфиндаля — Хиршмана лучше реагирует на рыночную долю каждой фирмы, и поэтому дает более реальную оценку. Для 50 интернет-магазинов $HNI = 447,632$. Следовательно рынок относится к третьему типу рынков, т.е. низкоконтцентрированным, где при $CR < 45\%$ и $HNI < 1000$ разрешаются слияния и поглощения.

Определение типа рынка очень сложный и неоднозначный процесс, применим инструментарий теории «нечеткой логики» [3]. Преобразуем индекс и границы, разделив их на 10000. Значения функции принадлежности, которая показывает «степень принадлежности базовой переменной нечеткому множеству», рассмотренному в работе А. Кофмана [4], для монополии, олигополии, совершенной конкуренции и монополистической конкуренции рассчитываем по формуле:

$$M(x) = \begin{cases} 0, & 0 \leq x \leq i, \\ 1, & x \geq g, \\ 0,5 \left\{ 1 + \sin \frac{\pi}{g-i} \left(x - \frac{g+i}{2} \right) \right\}, & i \leq x \leq g, \end{cases} \quad (5)$$

и получаем следующие результаты:

Таблица 5 – Значения функций принадлежности для интернет-магазинов в России [5]

ННІ	447,6
X=ННІ/10000	0,045
M1(x)	0
M2(x)	0,251
M3(x)	0,502
M4(x)	0,496

Здесь M(1) - функция принадлежности монополии, M(2) - олигополия, M(3) - совершенная конкуренция, M(4) - монополистическая конкуренция. Можно сделать вывод, что тип рынка интернет-торговли в России в большей степени соответствует совершенной конкуренции (двухсторонней полиполии), где взаимодействуют между собой много покупателей и продавцов, потому что значение функции M(3) приближено к единице.

Проанализировав результаты, которые были получены, можно сказать, что рынок онлайн-торговли – это рынок с достаточно сильной дифференциацией продукции, это источник власти, инструмент конкуренции и модель стратегического поведения. Сговор между интернет-магазинами в данном случае мало вероятен. Интернет-магазины не могут сильно повлиять на предложение, т.к. каждый в отдельности (по сравнению с общим объемом) поставяет незначительный объем товаров.

Многo были проанализированы среднемесячные обороты продаж 200 интернет-магазинов России в 2014 году, которые были разделены по таким категориям как: 1) авиа-, ж/д билеты, 2) бытовая техника, компьютеры и электроника, 3) авто-, мотозапчасти, 4) холдинг, 5) гипермаркет, 6) цифровая техника, 7) одежда, обувь и аксесуары, 8) прочее (детские товары, канцтовары и т.д.). Полученные результаты представлены в виде круговой диаграммы на рисунке 2. Можно заметить, что больше всего продаж приходится на жд-, авиа билеты и бытовую технику компьютеры, электронику.

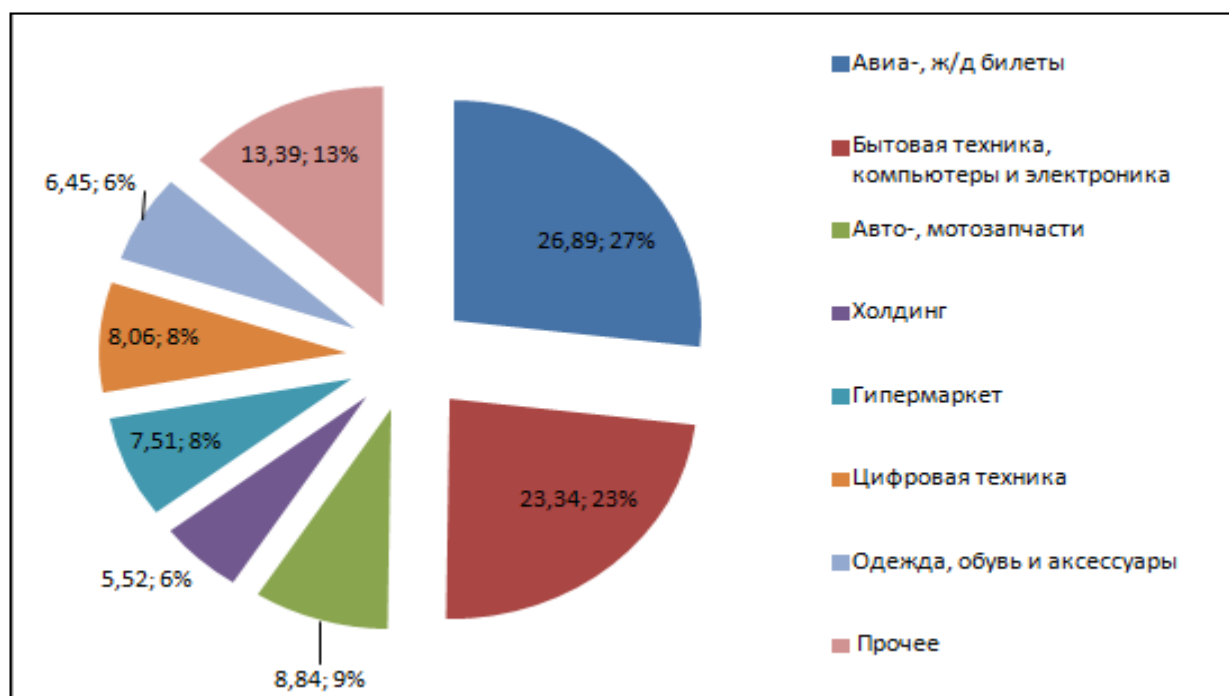


Рисунок 1 – Доли интернет-магазинов в России [6]

Выход на рынок интернет-торговли свободен, входные барьеры отсутствуют. Издержки входа не велики: не обязательно инвестировать в создание собственной виртуальной торговой площадки (сайта) с нуля, с привлечением соответствующего персонала. Для этого можно воспользоваться услугами специализированной компании, представляющей услуги по обслуживанию «типовых» страниц интернет-магазинов: «Али-экспресс», «Е-Бэй», «Близко», «Пульс цен», «Я покупаю». Такой аутсорсинг значительно снижает издержки продавца. Кроме того, отпадает необходимость в приобретении дорогостоящего торгового оборудования, найме торгового и обслуживающего персонала, продвижения сайта. Не нужно регистрировать домен и заключать договор с провайдером.

Таким образом, можно сделать вывод, что барьеры входа достаточно низкие, потому как на рынок может зайти при желании любая фирма, а вот перепрофилировать свой бизнес будет уже сложнее, что связано с дополнительными издержками. При этом в условиях Глобальной сети Интернет еще больше понижает уровень концентрации фирм, что снижает барьеры входа. Что касается институциональных барьеров входа, то они тоже очень низкие, государство лишь недавно стало контролировать сферу интернет-торговли.

Использованные источники:

1. Реестр хозяйствующих субъектов, имеющих долю на рынке свыше 35%.ФАС. Режим доступа: <http://reestr.fas.gov.ru/>
2. Реестр хозяйствующих субъектов, имеющих долю на рынке свыше 35%.ФАС. Режим доступа: <http://reestr.fas.gov.ru/>
3. Методический подход к идентификации типа рыночной структуры (на примере рынка рыбопродукции Приморского края). Д.В. Николаев

//<http://www.ecfor.ru/pdf.php?id=2013/1/09>

4. Кофман А. Введение в теорию нечетких множеств. Пер. с франц. М: Радио и связь, 1982. С.12-15

5. Составлено автором на основе: Топ 200. Газета «Коммерсантъ» Режим доступа: <http://www.kommersant.ru/doc/2181834>

Удодова А.Н.
студент 4 курса
факультет «Экономический»
Россия, г. Ростов-на-Дону

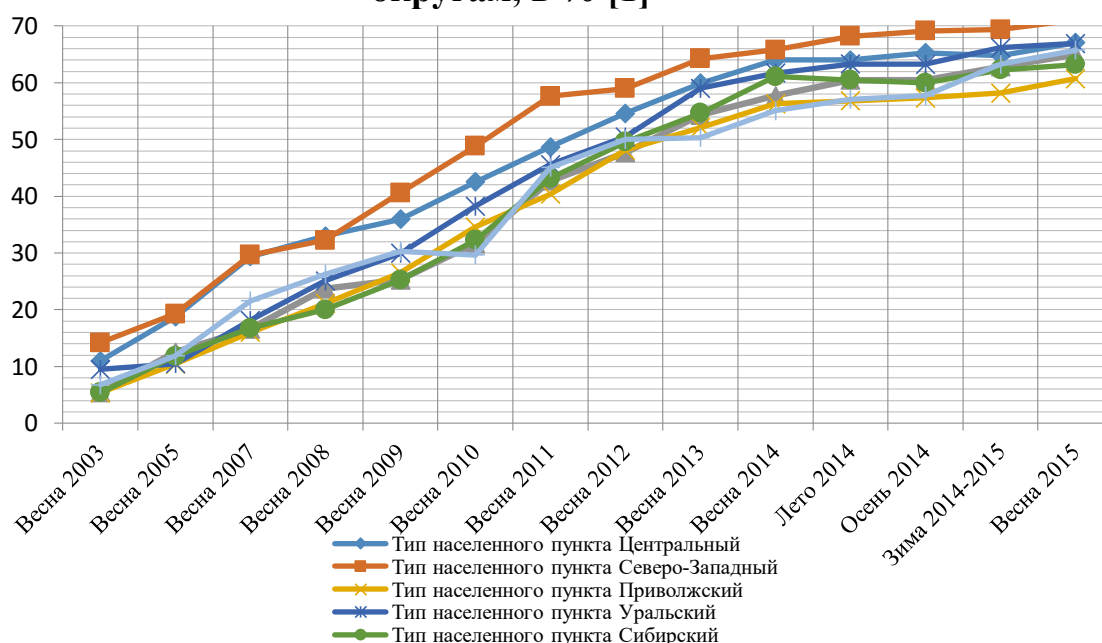
ПРОНИКНОВЕНИЕ ИНТЕРНЕТА. ЭЛЕКТРОННАЯ КОММЕРЦИЯ И КРИЗИС

***Аннотация:** В статье представлены данные о темпах проникновения интернета в регионы России, а также об изменении структуры интернет-аудитории. Выявлены основные тенденции, происходящие электронной коммерции в России во время текущего кризиса.*

***Ключевые слова:** электронная коммерция, кризис, Интернет.*

Бытует мнение, что во время кризиса электронная коммерция неуклонно развивается, потому как предприниматели, озадаченные тем как сократить издержки в традиционной торговле, прибегают к молодой для российского рынка форме ведения бизнеса – создание и ведение деятельности на основе веб-сервера в сети Интернет. Так постепенно развивается рынок онлайн-торговли в то время как офлайн-торговля на фоне кризиса сокращается из-за высоких издержек на аренду, персонал и снижения потребительского спроса на товары из ритейла, покупатели все чаще стали искать более дешевые товары в Интернете. Таким образом, происходит перераспределение спроса в пользу электронной коммерции. Именно кризис 2008 года стал отправной точкой активного развития интернет-торговли в России. В это время магазины из ритейла стали уходить в онлайн, сокращая свои издержки. Этому способствовал другой параллельно проходящий процесс: проникновение Интернета в регионы России. По данным опроса Фонда общественного мнения, который был проведен на территории России (опрошено 18000 респондентов из 64 субъектов РФ 18 лет и старше), можно сделать вывод о том, что в 2008-2014 году темпы роста проникновения Интернета в регионы России были наиболее высокими. Затем темпы роста несколько снизились, это говорит о том, что Интернет стал доступен всем желающим и нет уже такого ажиотажа на его подключение.

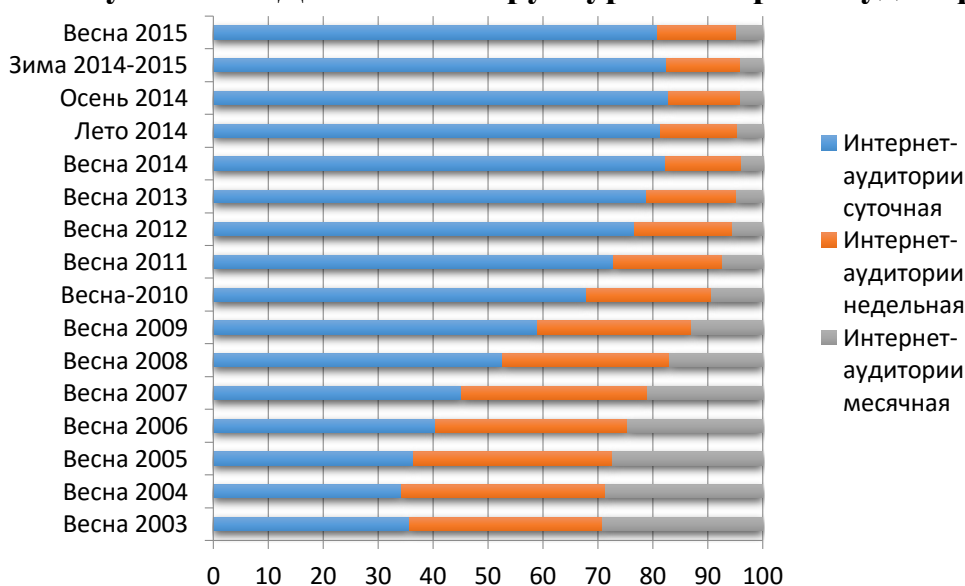
Рисунок 1 - Динамика проникновения интернета по Федеральным округам, в % [1]



«Пользователями Интернета являются 82 миллиона россиян или 66% населения России в возрасте 12 - 64 лет, по данным за январь - март 2015 года» [1]. Наибольшее общее число пользователей интернета в Центральном регионе (28% или 20,7 млн. чел.).

Ежедневно выходят в Сеть 53% взрослого населения или 61,5 миллиона чел. Годовой прирост интернет-пользователей, выходящих в сеть хотя бы раз за месяц, составил 8%, а для суточной аудитории данный показатель равен 6%. Наибольший прирост интернет пользователей, которые хотя бы одни раз в сутки выходят в интернет приходится на 2008-2014 гг. (рисунок 2).

Рисунок 2 - Динамика структуры интернет-аудитории, в % [1]



Что касается текущего кризиса, то усилившаяся нестабильная ситуация

во второй половине 2014 года подтолкнула крупные магазины, которые до этого момента уже работали с потребителями в Сети стали расширять свой бизнес в Интернете. Эта тенденция усиливается и на данный момент. Речь идет о повышении уровня конкуренции: постепенная монополизация рынка онлайн-торговли.

Рост онлайн-продаж крупных продавцов бытовой техники и электроники [2]

Продавец	2014 год
Эльдорадо	61,6%
М.Видео	90%
Техносила	76%

В 2014 году крупнейшие ритейлеры предполагали, что 2015 год будет очень тяжелый для рынка электроники, это заставило их меняться и создавать более развитую систему мультиканальных продаж с акцентом на онлайн-торговлю. Еще одна тенденция кризиса 2015 года – это сокращение и уход от офлайновых площадок. Отсутствие магазина определенного сегмента в Интернете есть огромное упущение, если магазина нет в Сети, значит, он и не существует. «Если в предыдущие годы, по данным J'son & Partners Consulting, интернет-торговля росла в среднем на 42,5% в год, то в 2015 году ожидается снижение ее объемов на 5% "в связи с тяжелой макроэкономической ситуацией» [2]. В этом году интернет-магазины ведут борьбу за онлайн-покупателей. Люди стали более тщательно сравнивать товары, цены и условия предоставления, отказываясь при этом от товаров без которых можно обойтись, как например, от мебели. Лучше всего дела обстоят у продавцов одежды, обуви, продуктов, детских товаров, которым нет альтернатив на российском рынке. Потенциальные регионы для развития – это небольшие города, для которых доступна оптимальная доставка. У российских интернет-магазинов заметно забирают иностранные торговые площадки, такие как «Алиэкспресс», «Алибаба» и т.д. Наконец, онлайн-торговцы столкнутся с оттоком клиентов, которым окажутся не по карману новые товары.

Все это приведет к тому, что переход из офлайна в онлайн не спасет некоторых игроков. На рынке останутся только крупнейшие игроки, Выживут сильнейшие магазины, которые предоставляют расширенный ассортимент.

Использованные источники:

1. Интернет в России: динамика проникновения. Весна 2015. Данные Фонда общественного мнения. Официальный сайт. Режим доступа: <http://fom.ru/SMI-i-internet/12275#undefined>
2. Инесса Паперная. Смена витрины. 2015. Режим доступа: <http://lenta.ru/articles/2015/02/10/online/>

*Улыбина Л.К., доктор экономических наук
профессор
кафедра «Финансов»
Кубанский государственный аграрный университет
Андрюкова Н.А.
студент 4 курс
факультет «Финансы и кредит»
Россия, г. Краснодар*

БЮДЖЕТИРОВАНИЕ В СТРАХОВЫХ КОМПАНИЯХ

В статье рассматривается, необходимость регулирования деятельности страховой организации, которой следует осуществлять путем управления ее финансовыми потоками. Они отражают текущее состояние компании, позволяют прогнозировать и планировать результаты будущей деятельности. В результате проблем, присутствующих у страховой компании, существует способ решения, то есть применение бюджетных подходов к проблемам управления финансовым результатом страховой компании.

Ключевые слова: бюджетирование, страховые компании, инвестор, финансовые ресурсы, страхование, бюджет.

The article discusses the need to regulate the activities of insurance organisations, which should be implemented by management of its financial flows. They reflect the current state of the company, allow us to predict and plan the future performance. As a result of the problems present with the insurance company that there is a way of solution, that is, the use of low approaches to the problems of managing the financial result of the insurance company.

Keywords: budgeting, insurance companies, investor, financial resources, insurance, budget.

Страхование как экономическая категория является составной частью категории финансов и представляет собой совокупность отношений между его участниками по поводу формирования за счет денежных взносов целевого страхового фонда, предназначенного для возмещения возможного ущерба [8].

Бюджетирование – это система внутрифирменного управления с помощью финансовых инструментов. Зачастую бюджетирование рассматривается как процесс планирования деятельности компании, который выражается в составлении бюджетов – планов на определенный период времени в денежном выражении и натуральных показателях [5].



Рисунок 1 – Состав бюджетирования в страховых компаниях

В последние годы рынок страховых услуг переживал бурный рост, однако, по прогнозам аналитиков его рост в 2014 году существенно замедлился, кроме того, текущий год может стать обостренным, с точки зрения числа банкротства страховых компаний. Этому будут способствовать понижающая ситуация с убыточностью в автостраховании, высокие кредитные риски банковской системы и ужесточение контроля качества активов [2].

Для эффективного бюджетного планирования важно не только содержание сводного бюджета, но и процедура его составления. Каждая бюджетная форма составлена логически с последовательностью бюджетного процесса, который в свою очередь определяется приоритетностью основных макро- и микроэкономических факторов хозяйственной деятельности [3].

Страховые компании, как и любой другой инвестор, будут активно размещать свободные денежные ресурсы на финансовых рынках и в различных инструментах, если такие операции будут целесообразными. [9].

Процесс бюджетирования начинается с прогноза объема продаж, и необходимо проведение CVP- анализа (анализ <издержки-объем-прибыль>) с целью нахождения цены, тогда в упрощенной форме для страховых компании математически алгоритм проведения CVP – анализа можно выразить как:

$$p(B)V - cV - sV - n$$

где

$p(B)$ – средняя величина премий по одному договору страхования;

V – количество договоров страхования;

c – удельные переменные, операционные издержки в расчете на один договор страхования;

s – средняя величина возмещения;

n – совокупная величина периодических (постоянных) операционных издержек [4].

Процесс бюджетирования страховой компании можно представить в виде трех основных этапов:

1) Формирование прогнозных значений основных показателей страховой компании, которые осуществляются на основе анализа сложных тенденций развития фирмы, возможных вариантов ее развития.

2) Формирование прогнозов бюджета и проекта бюджета страховой организации. Прогноз бюджета является прогнозной финансовой отчетности страховщика - это проект годового отчета его деятельности на основе использования прогнозных значений финансовых показателей.

3) Контроль и анализ выполнения базового проекта бюджета. Бюджет направлен на реализацию долгосрочной программы функционирования компаний – на достижение прибыли, на его динамичное развитие – состоящей из краткосрочных и среднесрочных планов.

Основные преимущества бюджета рассмотрены на рисунок 2 [13].

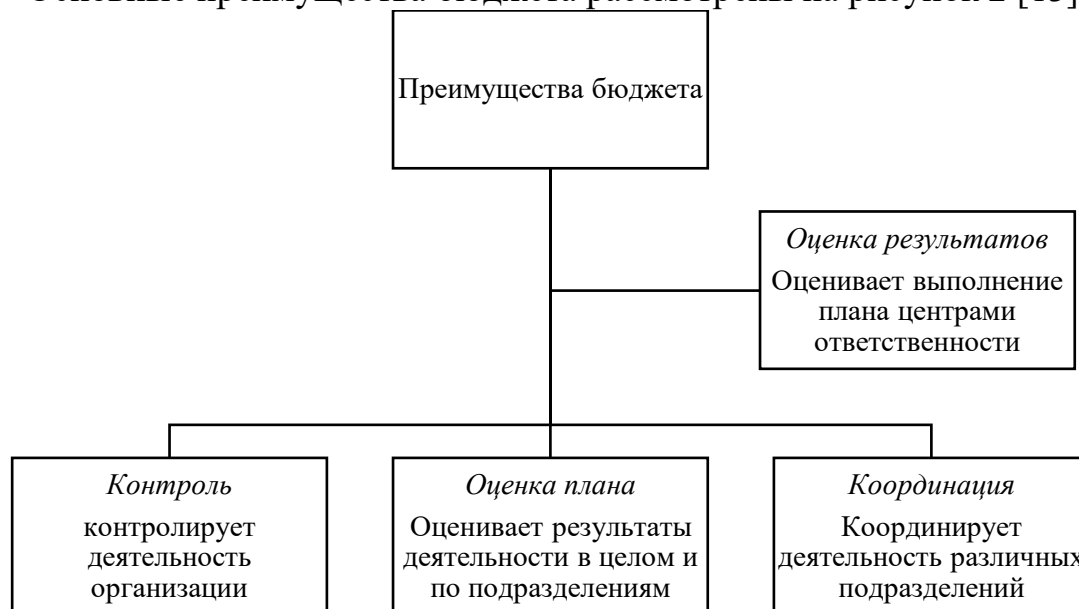


Рисунок 2- Основные преимущества бюджета в страховых компаниях

Бюджеты страховых компаний можно подразделить на операционные, инвестиционные и финансовые (рисунок 3).

Инструментом осуществления финансового планирования деятельности страховой организации является составление финансового бюджета. Основной целью составления финансового бюджета является поддержание финансовой устойчивости компании (величины страховых резервов, коэффициента текущей ликвидности) на нормативном уровне, который бы гарантировал фирму от возможного банкротства вследствие невозможности покрытия текущих обязательств.

По мнению многих авторов, в частности Вахрушиной М.А., Сидоровой М.И., Борисовой Л.И. [4], внедрение в организации бюджетирования призвано решить следующие задачи:

- обеспечение финансовой устойчивости и улучшение финансового состояния организации;
- повышение эффективности использования ресурсов организации;
- обеспечение координации деятельности и обеспечение взаимосвязи

между интересами отдельных подразделений и организации в целом;
- прогнозирование, анализ, оценка разных вариантов.



Рисунок 3 - Классификация бюджетов страховой организации

По мнению Волковой О.Н. [5], главной целью бюджетирования является достижение стратегических целей компании, на пути к которой бюджетирование выполняет ряд функций: служит инструментом текущего планирования, дает критерии оценки работы менеджеров, является средством мотивации, формирует коммуникационную среду и способствует поддержанию координации между подразделениями.

Принимая во внимание публичность страховой деятельности, ее строгую регламентацию на законодательном уровне и постоянный контроль со стороны компетентных государственных органов, целесообразно предложить классификацию функций бюджетирования как элемента финансирования в страховых компаниях на внешнюю и внутреннюю. Выполняя внешнюю функцию, бюджетирование помогает обеспечивать

систематическое планирование деятельности компании, ее финансовых показателей, анализ текущих. Внутренняя же функция бюджетирования направлена на формирование решений по локальным вопросам компании, таких как постановку и выполнение целей, контроль достижения целевых показателей, максимизацию прибыли в интересах своих участников (акционеров).

В современных условиях все большую актуальность приобретает использование в рамках бюджетирования как системы управления нефинансовых показателей с ориентацией на решение не только краткосрочных, но и долгосрочных задач. Это вызвало появление и широкое распространение различных систем управления по показателям эффективности, в частности дополнение бюджетирования KPI. Вместе с тем и системы бюджетирования, и системы KPI, поддерживая принятие общих управленческих установок, решают и собственные задачи: одна — в области стратегического, другая — в области финансового управления.

Цель положения является организация процессов управления по ключевым показателям эффективности (КПЭ), заключающаяся в определении состава KPI, утверждении целевых значений, контроле исполнения, с целью согласования долгосрочной стратегии организации с краткосрочными задачами как отдельных подразделений, так и сотрудников [2].

В положении определяется порядок разработки системы ключевых показателей деятельности, который заключается в определении объектов управления; выборе методов измерений для контролируемых показателей; прогнозе планового состояния объектов управления; установлении системы измерения показателей, т.е. закреплении периодичности и алгоритмов расчетов регламентами, технологическими картами, документацией системы контроля качества; определении процедуры принятия управленческих решений; внедрении процедуры контроля эффективности принимаемых управленческих решений. В рамках системы сбалансированных показателей выделяют четыре основных аспекта деятельности компании (четыре группы показателей): «Финансы»; «Клиенты»; «Персонал»; «Бизнес-процессы» [6].

Таким образом, для поддержания своей платежеспособности и конкурентоспособности на рынке страховые компании должны постоянно подтверждать свою финансовую устойчивость, следить за структурой и рентабельностью своего портфеля активов, систематически наблюдать рынок страховых услуг и своевременно реагировать на его изменения корректировкой ассортимента своих предложений. Решению всех этих задач страховой компании, способствует внедрение финансового учета и бюджетирования как его составной части [7].

В заключении хотелось бы отметить, что законодательство в сфере страхования постоянно меняется, требования к страховым компаниям, как и любым другим финансовым институтам, ужесточаются, при всем при этом

механизм бюджетирования в частности не теряет своей актуальности, кроме того, потребность в них как инструментах управления и контроля в страховых компаниях только растет. В качестве примера можно привести одни из последних изменений в законодательстве о страховании, речь идет о Федеральном законе от 13.07.2015 N 259-ФЗ "О внесении изменений в Закон Российской Федерации "Об организации страхового дела в Российской Федерации" [1].

Использованные источники:

1. Закон РФ от 13.07.2015 N 259-ФЗ "О внесении изменений в Закон Российской Федерации "Об организации страхового дела в Российской Федерации" [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_161266/?frame=4
2. Аналитическое исследование рейтингового агентства «Эксперт РА» «Предварительный прогноз на 2014-2015 годы» [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://www.raexpert.ru/researches/insurance/prognoz2014/>
3. Бочаров В.В. Корпоративные финансы. – СПб.: Питер, 2013.
4. Вахрушина М.А., Сидорова М.И., Борисова Л.И. Стратегический управленческий учет. – М.: Рид Групп, 2012.
5. Волкова О.Н. Бюджетирование и финансовый контроль в коммерческих организациях. – Москва: Финансы и статистика, 2007.
6. Грищенко Н. Б. Основы страховой деятельности. Учебное пособие. Рекомендовано УМО- М.; Финансы и статистика, 2006.
7. Суглобов А.Е. Страхование / А.Е. Суглобов, Ю.Т. Ахвледиани, В.В. Шахов. – М.: Издательство «Юнити-Дана», 2012,
8. Улыбина Л. К. Страхование. Учебное пособие. Рекомендовано УМО, Краснодар, 2012.
9. Улыбина Л.К. Институты и инструменты инвестирования финансовых ресурсов страховых организаций/ Л.К. Улыбина, О.А. Окорочкова // Экономические науки. - 2011.- № 8 (81).- С. 194-198

Умарова М.Б.

младший научный сотрудник

НИЦ при ТГЭУ

Муминова М.Б.

старший научный сотрудник-исследователь

ТГЭУ

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СТРАХОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УПРАВЛЕНИЯ В БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЕ

Аннотация

В данной статье проанализированы роль страховой деятельности в банковской системе и страховой полис применяемое в международной банковской практике в его развитии. На ряду с этим приостановились причины возникновения банковских рисков и методы их управления.

Раскрыта роль внедрения метода стресс-тест по предупреждению рисков в банковской системе нашей страны.

В результате реформ осуществляемых в банковской системе в годы независимости международными рейтинговыми агентствами “Стандарт энг Пурс”, “Мудис” и “Фитч рейтингс” вот уже пять лет “стабильно” подтверждаются перспективы развития банковской системы Узбекистана. Как отметил Президент Республики Узбекистан высоко оценивая данную ситуацию по этому поводу: “... следует отдельно отметить, что если в 2011 году 13 коммерческих банков достигли высоких рейтинговых оценок, то сегодня 26 банков нашей республики признаны достойными к такой оценки”⁸³.

Вышеприведенные результаты в свою очередь наиболее повышают доверие отечественных, иностранных инвесторов и населения к банковской системе нашей республики. Однако деятельность банков имеет большое значение в организации защиты от рисков, изучения страховой деятельности, являясь высоко рискованной.

Система страхования имеет важное значение в социально-экономической жизни нашей страны. Страхование стимулирует активное развитие предпринимательства, улучшает привлечение инвестиций, играет важную роль в социальной защите населения. Связи с этим, в нашей стране осуществляются ряд мер направленных на формирование страховых услуг, внедрение современных видов страхования, организацию качественной страховой деятельности. Как и все сферы в банковской системе начаты предворительные реформы по страхованию, меры по данному направлению совершенствуются согласно современным традициям развития нашей страны.

Согласно Закону Республики Узбекистан “О страховой деятельности” и Указу Президента Республики Узбекистан УП-№3922 от 31 января 2002 года “О мерах по дальнейшей либерализации и развитию страхового рынка” и в целях стимулирования развития системы страхования, укрепления материально-технической базы и финансовой стабильности страховщиков, расширения их региональной представительства и повышения доверия населения страховым организациям Кабинетом Министров Республики Узбекистан было принято постановление “О мерах по дальнейшему развитию рынка страховых услуг” от 27 ноября 2002 года № 413.

Система страхования развивается на основе исполнения данного и ряда других законов.

Однако, не полностью используются возможности страхования при управлении банковскими рисками. Сегодня в коммерческих банках страхуются лишь считанные риски. Примером этому может быть создание

⁸³ Доклад Президента Республики Узбекистан Ислама Каримова на заседании Кабинета Министров, посвященном итогам социально-экономического развития страны в 2014 году и важнейшим приоритетным направлениям экономической программы на 2015 год. Народное слово, №14(5434) 20 января 2015 года.

механизма страхования имущества поставленное заемщиком на залог как кредитное обеспечение.

В нашей стране следует изучить опыт зарубежных стран по страхованию банковских рисков коммерческих банков с развитой экономикой в развитии банковского страхования.

Банковское страхование является одним из самых сложных видов страхования в мире. Здесь выбор приемлемой страховой компании для финансовых учреждений. В такой ситуации необходимо использовать услуги квалифицированного страхового брокера. Только он имея глубокое знание, широкомасштабные базы данных и опыт, подбирая страховщика, который может полностью удовлетворять всех требований клиентов, должен предупреждать риски на основе самых приемлемых условий для клиента.

В США разработан Главный полис банковских рисков, приобретение данного полиса является обязательной для коммерческих банков.

В международной банковской практике данное страхование известно под названием “Bankers Blanket Bond” (комплексное страхование банковских рисков). На развитие данному виду страхования во многом воздействует политика направленная на повышение имиджа банков, усиление конкуренции в банковской сфере и прозрачность коммерческих банков для всех.

Оно включает нижеследующие условия:

- * *Страхования от незаконных и мошеннических действий сотрудников банка;*

- * *Страхование от потеря и ущерба ценностей в банковском учреждении;*

- * *Риски связанные с осуществлением операций на основе фальшивых документов;*

- * *Риски связанные с принятием банками фальшивых валют;*

- * *Страхование от повреждения имуществ банка в результате намеренных действий третьих лиц;*

- * *Риски связанные с фальсификацией, кражей или пропажей ценных бумаг.*

Одна из основных особенностей характерной “Bankers Blanket Bond” (комплексному страхованию банковских рисков), с его условиями страховщик обеспечивает интересы банка также и в судебных органах. Кроме того, страховая организация компенсирует расходы банка связанные с рассмотрением дел в судебных органах⁸⁴.

Путем внедрения страховых полисов в банковской системе нашей страны можно предупредить банковские риски. Так как насколько высока уровень доходности банка в финансовом рынке, настолько высоко будет

⁸⁴Соколов Ю.А., Амосова Н.А. К вопросу о банковском страховании в Российской Федерации.”Деньги и кредит”, №5 2002г. стр.66.

появление и результат рисков воздействующих на них. Формулируя банковскую деятельность уместно утверждать то, что банковский бизнес функционирует в зависимости с рисками. Риск не является неожиданной ситуацией, так как все виды банковской деятельности связаны с рисками, причины его возникновения имеет следующие причины:

- привлечение ресурсов и недостаточность данных в сфере их размещения;
- недостаточное изучение рынка;
- разнообразие знаний и целей по использованию уровней средств, сознанием субъектов или клиентов;
- не учитывание особенностей деятельности отраслей;
- недостаточность данных и информации о кредитуемом проекте, об объектах и клиентах, их финансовом состоянии также входит в их число.

Изучая каждую из этих причин следует находить его оптимальное решение. При этом каждый вид рисков требует от банковского управления отдельных подходов. Основная задача управляющего банком является выбор оптимального варианта, которые возникают при проведении банковской деятельности. В управлении банковскими рисками можно достичь путем следующих методов (рис.1).

Рис.1.

Основные методы управления рисками.⁸⁵



⁸⁵Составлен автором.

Путем предоставления кредитов на основе метода учета рисков, проведения политики диверсификации, внедрения депозитных сертификатов, регулярного контроля финансового состояния кредиторов и гибких процентных ставок, которые являются основными видами управления рисками можно достичь управления рисками.

Наряду с этим изучая зарубежный опыт в управлении рисками, следует осуществлять следующие предложения:

1) в развитых странах коммерческие банки имеют специальных специалистов по всем типам рисков, также и в банках нашей республики следует повышать квалификацию сотрудников банка по управлению банками;

2) целесообразно провести статистический и экспертный анализ рисков;

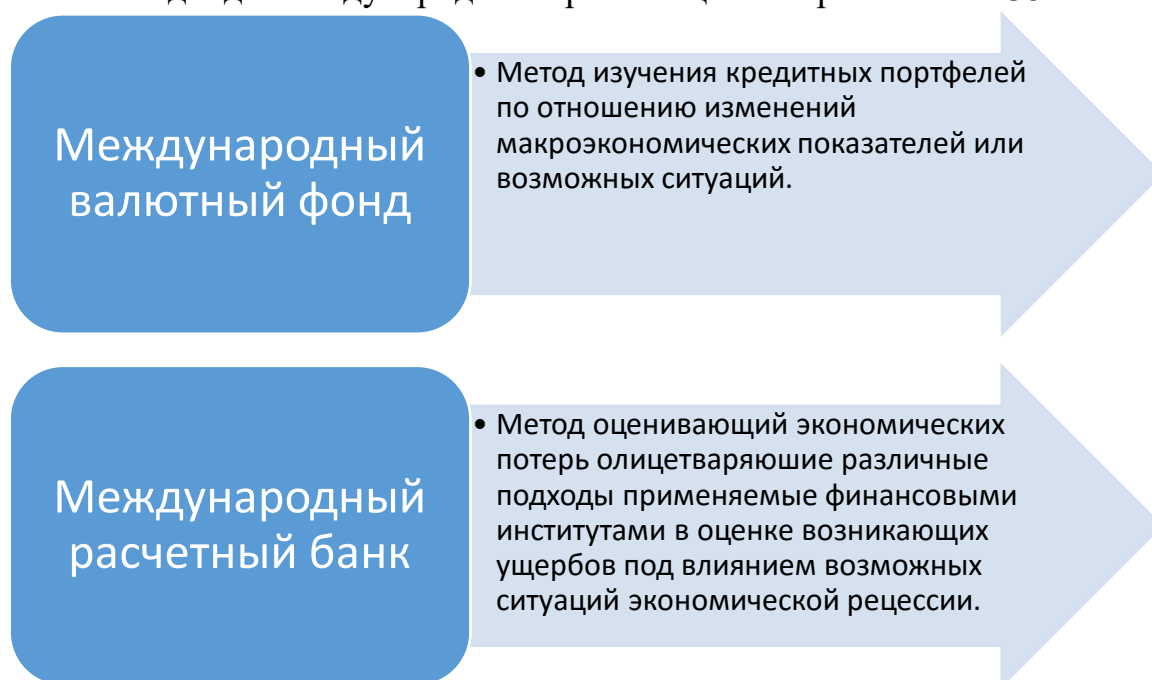
3) в системе рисков разделяющихся на чистый и спекулятивные риски следует страховать финансовые риски в соответствии с спекулятивными рисками;

4) в классификации риски разделяются на системные и несистемные, если системный риск наблюдается в тех ситуациях, где снижается деятельность банков, то несистемные риски формулируются с ухудшением финансового положения в результате влияния факторов связанных с банками, и банки должны провести маркетинговые исследования по данной тенденции;

5) в качестве основных направлений снижения рисков следует использовать методы такие, как повышение уровня обеспечения хозяйственной деятельности с информацией; нормализация финансовых затрат; страхование рисков; диверсификация капиталных вложений и расширение вида деятельности;

6) создать эффективную систему экономического и правового управления банковскими рисками, то есть целесообразно менеджерам уже в процессе финансирования определить меры попредварительной оценке возникновения финансовых рисков и по их оптимизации.

Внедрение данных предложений содействует в защите коммерческих банков от внешних и внутренних рисков функционирующих в нашей стране. Наряду с этим для альтернативной поддержки уровня стабильности, ликвидности и доходности банков в защите ее от различных рисков следует использовать метод стресс-теста. В результате финансовых потерь, которые возникли в банках Арабских государств данный метод в первый раз был применен Базельским комитетом в 1999 году в целях анализа их общего стабильного положения. Стресс-тест можно интерпретировать как метод анализирующий стабильность банковской системы. По этому поводу подходы международных организаций к стресс-тестам мы можем увидеть в рис. 2.

Подходы международных организаций к стресс-тестам⁸⁶

Основа вышеприведенного двухвидного подхода – это оценка ущербов с возможным возникновением в банках. С помощью стресс-тестов можно решить две проблемы, которые существуют в банковской системе, к ним можно отнести нижеследующие:

- оценка кредитного портфеля в чрезвычайных ситуациях;
- повышать общую эффективность управления рисками.

Для эффективного решения данных задач следует анализировать различные факторы в определенный период влияющие на риски. Данный метод используется не только для оценки объема ущерба в неожиданных ситуациях, но и позволяет перспективе оценить рискованные ситуации, а также изучать существенные ошибки и анализировать их.

Поскольку стресс-тест рассматривается как современный метод направленный на предупреждение будущих финансовых потерь в банковской системе нашей страны, является системой управления рисками банковской деятельности многих государств.

Тогда как в банковской системе и в условиях модернизации экономики повышается здоровая конкурентная среда, для развития банков регулирование процессов имеющих важное значение и обеспечение их последовательности является одним из важных факторов. В заключении можно сказать, что, поскольку развитие страховой деятельности предупреждает возможные банковские риски в перспективе, а банковское управление определив причины возникновения рисков должно разработать методы их управления.

⁸⁶Подготовлен автором на основе данных Интернет сайта <http://www.cbr.ru>.

Наряду с этим изучая зарубежный опыт внедрения новых методов также позволяет решение проблемных ситуаций в деятельности банков. А это, в свою очередь помогает сохранению уровня “стабильности” наших банковмеждународными рейтинговыми организациями.

Ураев Р.Р., к.соц.н.

доцент

*кафедра «Кафедра государственного
и муниципального управления и права»*

Башкирский Государственный Аграрный Университет

Казакова В.В.

студент 3 курс

факультет «Информационных технологий и управления»

Россия, г. Уфа

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ЖКХ

Актуальность. Жилищно-коммунальное хозяйство (ЖКХ) является отраслью социальной сферы, деятельность которой определяет удобство и комфортность жизнедеятельности населения; состоит из жилищного фонда, коммунальных предприятий и сооружений внешнего благоустройства и включает виды деятельности, направленные на предоставление услуг как индивидуального (семейного), так и общественного потребления. Услугами индивидуального (семейного) потребления являются: водо-, газо-, тепло- и энергоснабжение, канализация, содержание и ремонт жилого дома и др. К услугам общественного потребления относятся: уборка придомовой территории и улиц, строительство, ремонт и уборка дорог, мостов и тротуаров, вывоз мусора, водоотведение (включая ливневую канализацию), озеленение, уличное освещение, утилизация и захоронение твердых бытовых отходов и др. Отнесение объектов предприятий коммунально-бытового назначения к объектам жкх производится по решению местных органов исполнительной власти. Организациями, создающими условия и способствующими нормальному функционированию предприятий, обслуживающих объекты ЖКХ, являются: государственные территориальные производственные объединения (предприятия), отраслевые объединения, ассоциативные объединения и предприятия других организационно-правовых форм, оказывающие нормативно-методические обеспечение, материально-технические, транспортные и иные виды услуг.

Терминология. В статье мы оперируем следующими ключевыми понятиями:

Жилищно-коммунальное хозяйство России (ЖКХ России) — совокупность отраслей российской экономики, обеспечивающих работу инженерной инфраструктуры зданий населённых пунктов.

Жилищный фонд - это совокупность всех жилых помещений независимо от формы собственности, включая жилые дома,

специализированные дома (общежития и др.), служебные жилые помещения, квартиры и иные помещения, предназначенные (пригодные) для проживания.

Сущность статьи. Большой жилищный фонд республики и его дальнейшее развитие требуют усиления работ по обеспечению надлежащей сохранности и улучшения его использования. Наряду с новым строительством долговечность домов и лучшая их эксплуатация являются немалым резервом в решении жилищной проблемы. Поэтому повышение уровня коммунального обслуживания населения, ликвидация распыленности жилищного фонда являются одними из неотложных задач. В этой связи региональная социально-экономическая политика в Республике Башкортостан должна быть нацелена на превращение жилищно-коммунального хозяйства в высокотехнологизированную, эффективно работающую отрасль социально-экономической системы.

Задачами ЖКХ являются обеспечение соответствующего качества среды обитания человека путем создания необходимых условий и проведения мероприятий по сохранности жилищного фонда и объектов коммунального назначения, повышению уровня благоустройства жилищ, улучшению санитарного состояния населенных пунктов, надежности и устойчивости обслуживания городского и сельского населения. Из-за технологических особенностей и условий формирования современных систем жизнеобеспечения территорий большинство предприятий занимают монопольное положение (локальные монополии). Для жилищно-коммунальных услуг (ЖКУ) характерны: принадлежность к группе жизнеобеспечения, социальная значимость, низкая заменимость другими услугами. Финансирование отрасли в основном осуществляется из двух источников: оплата потребителей (население, бюджетные, общественные, коммерческие организации) и бюджетное дотирование разности в реальной стоимости услуги и административно установленным уровнем ее оплаты для того или иного потребителя (населения).[3, с. 102].

Основные проблемы. Как показывает опыт развитых стран, жилищное строительство является той отраслью, которая по целому ряду причин способна обеспечить общий экономический рост. Во-первых, как уже отмечалось, потребность в жилье огромна, практически не насыщаема. И это служит важнейшим стимулом для сбережений, а частные сбережения — основной источник инвестиций и экономического роста. Во-вторых, строительство жилья поможет задействовать массово высвобождающуюся из других отраслей народного хозяйства рабочую силу. В-третьих, ориентация на частные сбережения в финансировании строительства жилья позволит сократить государственное финансирование и «сэкономленные» средства направить на решение других приоритетных задач.[2, с. 27]

Государство отказалось от непосильных для него функций - монополиста-строителя и хозяина городского жилья, около 80% возводимого

жилья приходится на частные строительные организации. Появились рыночно ориентированные застройщики, или «дивелоперские фирмы», в деятельности которых сочетаются функции заказчика, инвестора, подрядчика и брокера.

Формирование рыночной среды в сфере строительства прямо связано с появлением и совершенствованием системы подрядных (тендерных) торгов⁴. Именно таким образом распределяется большая доля подрядов на строительство муниципального жилья в странах с рыночной экономикой.

Пути решения. По оценкам специалистов, единовременно оплатить строительство и приобретение готового жилья могут не более 3-5% населения, нуждающегося в улучшении жилищных условий. Частичное субсидирование из средств местного бюджета предоставляет дополнительные возможности для строительства жилья или его покупки, прежде всего более обеспеченным. Более чем половине граждан, стоящих в очереди на улучшение жилищных условий, субсидии не помогут. Для того, чтобы сделать жилье доступным средней семье, необходимо задействовать ее финансовые возможности на основе механизмов долгосрочного кредитования и долгосрочного накопления средств, инвестируемых в жилищную сферу. Среди широкого спектра инструментов для привлечения средств в соответствии с запросами различных категорий населения можно выделить жилищный контракт (договор долевого участия), целевой накопительный вклад в банке, жилищный вексель, облигации жилищного займа и др. Даже в самых богатых странах (например, США) семьи с низкими доходами не могут приобрести жилье. Для них доступность жилья обеспечивается совершенно иными средствами: за счет общественного (муниципального и государственного) сектора жилищного фонда и стимулирования строительства дешевых доходных домов, квартиры в которых предназначены для сдачи в аренду этой категории населения. По такому пути пошли западноевропейские страны после второй мировой войны.

Наиболее важной и сложной проблемой современных жилищных задач является решение вопросов распределения и приобретения жилья в соответствии с законами рыночной экономики.

В республике осуществляется реализация Государственной целевой жилищной программы. Ведется строительство с привлечением средств населения, организаций и кредитных учреждений. Только Фондом жилищного строительства при Президенте РБ по данной схеме велось строительство более 200 домов в городах и районах. В ходе выполнения Президентской программы «Государственные жилищные сертификаты» военнослужащие приобретают квартиры и жилые дома.[1, с. 32]

В свете сказанного можно обозначить следующие наиболее важные задачи в жилищном строительстве и жилищно-коммунальной сфере в современных условиях:

- создание соответствующей правовой и нормативной базы в жилищно-коммунальной сфере;
- преодоление сокращения, стабилизация и рост объемов жилищного строительства в городах и сельских районах;
- изменение структуры жилищного фонда по формам собственности;
- ориентация в жилищной политике на индивидуальное строительство и благоустройство (особенно на газификацию) путем выделения ссуд, кредитов и других субсидий;
- структурная перестройка базы стройиндустрии и промышленности строительных материалов, изменение форм организации строительства;
- поэтапный перевод ЖКХ в режим безубыточного финансирования, демополизация отрасли, изменение форм управления, обслуживания и ремонта жилищного фонда;
- комплексный подход к решению вопросов землепользования и приватизации земли, связанных с жилищной проблемой, развитием инженерной и социальной инфраструктуры.

Проблемы и задачи, возникающие в связи с реформой в жилищно-коммунальной сфере, необходимо решать в комплексе как путем разработки законодательных и нормативно-правовых актов, так и принятия конкретных практических шагов по переводу отрасли на бездотационные условия его функционирования. Эта реформа затронет интересы широкого круга населения, и задачей Министерства ЖКХ РБ и его организаций является ее проведение с учетом всего спектра социально-экономических, этнодемографических особенностей республики и ее территорий. Следовало бы изучить положительный опыт решения жилищной проблемы в других странах и регионах.

Использованные источники:

1. Жданов Г. Ф. Жилищно-коммунальное хозяйство РБ на пути реформирования // Ватандаш. 2013. №11.
2. Жилищная экономика I Под ред. Генри Поляковского. Пер.с англ. М.: Дело, 2015.
3. Овсянникова Т., Празухин Д. Инвестиционный потенциал населения на региональном рынке жилья // Вопросы экономики. 2014, № 5

*Усенко А.Е., к.э.н.
доцент*

СИПТБ (филиал)

ФГБОУ ВО «МГУТУ им. К.Г. Разумовского (ПКУ)»

Россия, г. Смоленск

ВЕНЧУРНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аннотация: рассматривается осуществление рискованных капиталовложений как важный элемент стратегической политики

российского частного бизнеса в освоении достижений НТП.

Ключевые слова: инвесторы, венчурные фонды, рисковый капитал.

В условиях резкого ухудшения экономической ситуации, вызванной как объективными причинами (спад темпов развития мировой экономики, падение цен на энергоносители, взаимные экономические санкции, инфляция, падение курса национальной валюты), так и субъективными причинами (недостаточно эффективные методы государственного регулирования экономических процессов, неразвитость инфраструктуры, низкий платёжеспособный спрос населения) возникла острейшая необходимость перехода экономики России на новые принципы и методы развития на федеральном, отраслевом, региональном и корпоративном уровнях.

Это обусловлено тем, что возможности развития экономики на уже освоенных и в основном экстенсивных методах ведения хозяйства практически себя исчерпали. Для дальнейшего прогресса во всех отраслях общественного производства необходимы качественные изменения, обеспечивающие интенсивный экономический рост и повышение эффективности национальной экономики под влиянием множества факторов: роста производительности труда на основе использования новой техники и прогрессивных технологий, создания новых конкурентоспособных продуктов с высоким уровнем добавленной стоимости, возрастания доли конечной высокотехнологичной и наукоемкой продукции в составе ВВП. Именно инновационный фактор становится решающим условием устойчивого развития экономики. Вопрос заключается в том, что наряду с необходимостью увеличения общего объема инвестиций для успешного функционирования экономики, стабильного экономического роста и постепенного замещения экспорта сырья и ТЭР конкурентоспособной продукцией обрабатывающих отраслей промышленности и аграрного сектора необходимо изменение самой структуры инвестиций, т.е. значительная доля инвестиций должна быть направлена на финансирование инноваций в разных сферах деятельности. Теоретическое обоснование инноваций в своих научных трудах ("Теория экономического развития", "Капитализм, социализм и демократия", "Экономические циклы" дал американский экономист австрийского происхождения Й. Шумпетер.

Совершенствование структуры национальной экономики требует существенных изменений как в составе и структуре привлекаемых ресурсов, так и в конечных результатах производственно – коммерческой деятельности, требует новых комбинаций факторов производства. Многообразные новые комбинации факторов производства Шумпетер классифицировал на пять основных групп:

- 1) Производство нового потребительского продукта;
- 2) Внедрение новых технологий производства;

- 3) Открытие новых источников сырья;
- 4) Завоевание новых рынков сбыта проникновением в новые страны или новые экономические сферы;
- 5) Изобретение новых организационных форм.

В нахождении и реализации новых комбинаций факторов производства исключительно важна роль бизнессообщества, предпринимательства в различных формах его проявления.

Ещё в начале XIX в. французский экономист Ж.Б.Сэй заметил: «Предприниматель перемещает экономические ресурсы из области низкой производительности и низких доходов в область более высокой производительности и прибыльности».

Предпринимательство, по Шумпетеру, - это «созидательное разрушение». Для осуществления новых «комбинаций» необходимо разрушить старые, изъяв из них нужные для осуществления новшеств факторы производства.

Источниками финансирования инновационных проектов могут быть:

- собственные финансовые ресурсы инвесторов (чистая прибыль, амортизационные отчисления, средства от продажи избыточных активов, накопления);
- средства, выплачиваемые органами страхования при наступлении страхового случая;
- заемные финансовые средства инвесторов;
- привлеченные финансовые средства (полученные от эмиссии акций, паевых и иных взносов физических и юридических лиц в уставный капитал);
- бюджетное, финансирование в виде проектных субсидий, государственных гарантий и целевых инвестиционных налоговых льгот;
- финансирование из внебюджетных фондов;
- средства иностранных инвесторов.

Поскольку в собственных финансовых ресурсах предприятия, как правило, ограничены, то основными источниками финансирования инноваций являются привлечённые финансовые ресурсы.

Финансирование инновационных проектов может осуществляться как из одного, так и нескольких источников в порядке пакетного финансирования.

Многие предприятия испытывают трудности в привлечении инвестиций в предлагаемые ими перспективные инновационные проекты. Вместе с тем многие крупные инвесторы (корпорации, банки, фонды, индивидуальные инвесторы) готовы рисковать капиталом, вкладывая его в новые технологии, производство новой продукции и другие инновации.

Наиболее адекватной формой финансирования инновационной деятельности в странах с рыночной экономикой стал «рисковый» - венчурный капитал (venture capital), вкладываемый в основном в небольшие

и новые компании в передовых отраслях промышленности. Венчурные инновационные предприятия заняты разработкой научных идей и превращением их в новые технологии и продукты. Этим они отличаются от обычных предприятий малого и среднего бизнеса. Основная сфера распространения венчурной деятельности - новейшие быстрорастущие наукоемкие отрасли: электроника, информатика, программирование, биоинженерия, нано - технологии, ресурсосберегающие технологии и др.

Решающую роль в привлечении инвестиций от крупных инвесторов играет наличие у фирмы конкретных хорошо подготовленных перспективных инновационных проектов, но инвесторы опасаются того, что фирма, может использовать предоставленные инвестиции на цели, не связанные с реализацией проекта. Типичным решением этой проблемы является учреждение нового строго целевого предприятия, создаваемого исключительно для реализации инновационного проекта, связанного со значительным риском, т.е. венчурный бизнес органично сочетает два вида предпринимательства: финансовое и собственно инновационное, что выделило в рисковом бизнесе два типа экономических субъектов - компании венчурного капитала (венчурные фонды) и финансируемые ими малые инновационные фирмы (рискофирмы).

Организация рискофирмы происходит следующим образом. Группа из нескольких человек, располагающих оригинальной идеей в области новой технологии или производства новой продукции, но не имеющих средств для организации производства, вступает в контакт с одним или несколькими инвесторами (венчурными фондами).

Этот контакт осуществляется через посредника: руководителя малого предприятия, убежденного в перспективности предлагаемого проекта. Он должен быть компетентен не только в научно - технической сфере, но и в области производства и реализации продукции. Затем, на первый план, выступает руководитель будущей рискофирмы, создаваемой на базе существующего малого предприятия. Он обеспечивает финансирование проекта за счет привлеченного «рискового» капитала и в то же время руководит рискофирмой в течении ряда лет вплоть до момента, когда ведение дел передается в другие руки разными способами.

Организационно венчурное финансирование осуществляется по двум альтернативным схемам, главной из которых является та, которая опирается на использование инструментов фондового рынка. Это традиционная, принятая в рыночных странах схема, согласно которой венчурное финансирование инновационного проекта осуществляется таким образом, что в компанию, учреждаемую в форме ЗАО для реализации запланированного проекта («молодую проектную компанию»), приглашается в качестве соучредителя венчурный инвестор. Ему предлагается за денежный взнос в уставный капитал этой компании, приобрести в ней долю. Это делается либо на этапе учреждения компании, либо несколько позднее.

В первом случае венчурный инвестор изначально выступает соучредителем компании. Во втором случае для него по закрытой подписке выпускаются дополнительные акции. Денежный взнос в уставный капитал и представляет собой венчурное финансирование проекта.

Чтобы привлечь в проект венчурного инвестора необходимо обеспечить удовлетворение интересов инвестора, который будет:

- способствовать организации и становлению намеченного в проекте бизнеса, активно участвуя в управлении проектом;
- отслеживать оценочную рыночную стоимость бизнеса и ведущей его компании, стремясь обеспечить как можно более значительный и быстрый рост указанной стоимости;
- настаивать на том, чтобы компания стала открытой (ОАО), предварительно убедившись в том, что оценочная рыночная стоимость бизнеса и компании значительно возросла по сравнению с величиной уставный капитал на момент вхождения венчурного инвестора в компанию;
- анализировать возможность продажи своей доли (пакета акций) в компании, убедившись в том, что после появления акций компании на фондовом рынке они станут достаточно ликвидными и позволят венчурному инвестору с наименьшими транзакционными издержками продать свою долю, получив гораздо более высокую цену по сравнению суммой, уплаченной им ранее за долю в уставный капитал «молодой компании».

Схема венчурного финансирования способна существовать и без наличия в стране развитого фондового рынка. От традиционной «классической» схемы венчурного финансирования эта схема отличается тем, что выход венчурного инвестора из «молодой компании» (дивести́рование) реализуется не посредством продажи принадлежащих ему акций, а с помощью продажи предварительно обособленной части успешного развивающегося бизнеса компании.

На первом этапе подготовки и осуществление выхода венчурного инвестора из капитала молодой компании из нее выделяют принадлежащую этому предприятию на 100% дочернюю компанию, куда передается часть расширившегося бизнеса молодой компании. Соответственно, в качестве вклада в уставный капитал, выделяемой дочерней фирмой последней передается обособленная часть имущественного комплекса молодой материнской компании - учредителя, которая сама по себе также составляет заверченный и действующий имущественный комплекс.

На втором этапе отыскивается покупатель на весь действующий имущественный комплекс выделенной и успешно поработавшей некоторое время дочерней компании. Так как это уже выгодный и перспективный (растущий) бизнес, то покупатель на такой бизнес (имущественный комплекс) всегда находится.

На третьем этапе выручка от продажи имущественного комплекса выделенной дочерней компании используется для выкупа у венчурного

инвестора его доли в уставный капитал молодой компании с возмещением венчурному инвестору той же повысившейся цены, что и в традиционной схеме венчурного финансирования.

Рисковый бизнес не случайно получил свое название. Его отличают неустойчивость, неопределенность, ненадежность положения. «Летальный исход» рискофирм вполне возможен. Лишь единицы превратились в крупные высокотехнологичные и высокорентабельные фирмы. Однако отдача оставшихся в «живых» фирм настолько велика, как с точки зрения прибыльности, так и с точки зрения перспектив развития и совершенствования производства, что делает венчурный бизнес привлекательным и целесообразным для крупных инвесторов.

По оценкам экономистов, в 15% случаев рискокапитал полностью теряется; 25% рискофирм несут убытки в течении более длительного времени, чем предполагалось первоначально; 30% рискофирм делают весьма скромную прибыль, но в 30% случаев успех позволяет в течении всего нескольких лет многократно перекрыть прибылью все вложенные средства, в некоторых случаях в 30 раз, а иногда и в 200 раз. Например, доходы фондов рискованного капитала в США в среднем в 10-20 раз превышают сумму вложенного капитала. Как свидетельствует опыт экономически развитых стран, в портфелях венчурных фондов 9 из 10 финансируемых проектов могут оказаться убыточными, однако последний проект может принести не менее 1000% прибыли и в среднем иметь 100% прибыль.

Рисковый капитал, финансирующий инновационные проекты частных фирм, характеризуется рядом особенностей, отличающих его от банковского и промышленного капитала:

- рискованый капитал функционирует в условиях «одобренного риска»;
- рискованый капитал предназначен для долгосрочного инвестирования;
- рискованый капитал размещается не в виде кредитов, а в виде паевого взноса в УК малой фирмы;
- высокая рискованность проектов и статус совладельца учреждаемой компании обуславливают личную заинтересованность инвесторов в успехе нового предприятия (рискофирмы).

Осуществление рискованых капиталовложений должно стать важным элементом стратегической политики российского частного бизнеса в освоении достижений НТП. Сами инвесторы при этом должны осуществлять такие капиталовложения в самых передовых направлениях НТП и не ограничиваться только предоставлением финансового кредита, а активно участвовать в управлении новой инновационной фирмы на всех стадиях осуществления нововведения.

Существенную помощь предпринимателям в активизации инвестиционно – инновационной деятельности может и должна оказать

разумная экономическая политика государства как на федеральном, так и на региональном уровнях по созданию благоприятного инвестиционного климата.

От руководителей всех учреждений требуется, чтобы они превратили инновационность и предпринимательство в нормальную, непрерывную, каждодневную деятельность, в практику их личной работы и работы их организации.

Смоленские предприниматели могут воспользоваться услугами электронного инвестиционного портала Смоленской области с открытым доступом для всех потенциальных инвесторов.

Использованные источники:

1. Павлюченков Д.Н. Проблемы внешней среды инновационной деятельности// МНПК «Проблемы современной экономики», Вязьма: филиал ФГБОУ ВПО «МГИУ» в г.Вязьме, 2013 г.
2. Питер Ф. Друкер Рынок: как выйти в лидеры ВЦИ Москва 1992г.
3. Сэй, Жан – Батист Трактат о политической экономии М. Дело, 2000г.
4. Шумпетер Й. Капитализм, социализм и демократия М. ЭКСМО 2007г.

*Утарбаева Г.К., к.э.н.
доцент*

кафедра «Финансы»

*Казахский гуманитарно-юридический университет
Республика Казахстан, г. Астана*

Олейник Л.В.

*магистр экономики и бизнеса, старший преподаватель
кафедра экономики и менеджмента*

*Рудненский индустриальный институт
Республика Казахстан, г. Рудный*

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ФАКТОРИНГА КАК ИНСТРУМЕНТА ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРОДАЖ

Аннотация: определены перспективы применения факторинга в качестве инструмента финансирования продаж, проведен сравнительный анализ факторинга и кредитования.

Ключевые слова: факторинг, продажи, кредитование, дебиторская задолженность.

Компании, занимающиеся выполнением работ, услуг, часто оказываются перед дилеммой: если выполнять работу только по предоплате, то можно отпугнуть многих потенциальных заказчиков, а если на условиях отсрочки платежа, то можно лишиться значительного объема оборотных средств, необходимых для финансирования текущей деятельности. Эту проблему можно решить с помощью либо краткосрочного кредита, либо факторинга.

Согласно законодательству Республики Казахстан, факторинг является финансированием под уступку денежного требования. Факторинг также иногда называют кредитованием продаж поставщика.

Факторинговые операции может проводить кредитная или коммерческая организация, имеющая лицензию на осуществление таких операций. Однако до сих пор нет ни одного нормативного документа, регулирующего лицензирование факторинга. Поэтому факторингом в нашей стране занимаются только банки (они имеют право осуществлять эти операции на основании Закона о банках и банковской деятельности).

Обычно факторинговые операции осуществляются по следующей схеме. Предприятие заключает договор на оказание факторинговых услуг с финансовым агентом – фактором. Согласно такому договору исполнитель выполняет работу, но не получает за него плату от заказчика, а уступает финансовому агенту право потребовать ее с заказчика. При этом исполнитель не несет ответственности за получение агентом денег от заказчика.

Исполнитель предъявляет банку документы, подтверждающие факт выполнения работ или оказания услуги на условиях рассрочки платежа (накладную, счет-фактуру), и в этот же день получает от банка 60 - 90% стоимости контракта. Процент от стоимости контракта, который клиент получит сразу после поставки, зависит от того, к какой категории надежности банк отнесет предприятие-заказчик: чем платежеспособней заказчик, тем большую сумму получит исполнитель.

Исполнитель должен заведомо проинформировать заказчика об использовании факторинга и подписать с ним соответствующее приложение к договору. При наступлении срока оплаты заказчик перечисляет деньги непосредственно в банк. Если заказчик этого не делает, банк предпринимает усилия по взысканию средств с заказчика - должника (дебитора).

Когда задолженность погашена, банк выплачивает исполнителю оставшуюся часть стоимости контракта за вычетом своих комиссионных (0,5 – 3%), которые являются платой за оказание факторинговых услуг. Таким образом, компания-исполнитель предоставляет заказчику возможность купить товар с отсрочкой платежа, но при этом не лишается большей части своих оборотных средств. Как правило, банк и клиент подписывают бессрочный договор факторингового обслуживания. Заключив его однажды, они работают в режиме «сделка – деньги» без оформления новых договоров [1].

Для предприятий-исполнителей, испытывающих дефицит оборотных средств, факторинг может стать альтернативой традиционному способу привлечения средств – краткосрочному кредитованию.

Основные отличия факторинга от кредитования приведены в таблице (таблица 1).

Кроме того, факторинг – это комплекс услуг, оказываемый клиенту

взамен уступки дебиторской задолженности: оценка надежности дебиторов и покрытие рисков, связанных с поставкой товара на условиях отсрочки платежа, административное управление дебиторской задолженностью, доступ к программному обеспечению, которое позволяет клиенту получать информацию о состоянии его дебиторской задолженности, переданной на факторинговое обслуживание [2].

Таблица 1

Основные отличия факторинга от кредитования

Условия договора	Договор кредитования	Договор факторинга
Срок, на который выдаются банковские средства	Фиксированный	На срок фактической отсрочки платежа
Срок выплаты банковских средств	В обусловленный договором день	В день поставки товара
Обеспечение (залог)	Требуется	Не требуется
Сумма	Заранее обусловлена	Не ограничена и может увеличиваться по мере роста объема продаж клиента
Условия получения средств	При оформлении каждого кредита нужно представлять большое количество документов	Заклучив договор один раз, поставщик получает деньги при представлении накладной и счета-фактуры
Возможность продления договора	Погашение одного кредита не гарантирует получение следующего	Может длиться бессрочно
Дополнительные услуги	Банк не оказывает заемщику дополнительных услуг	Сопровождается управлением дебиторской задолженностью

Использование услуг факторинга дает предприятию возможность решения многих насущных проблем: недостаток оборотных средств; ускорение оборачиваемости денежных средств; превращения дебиторской задолженности в деньги; получения дополнительного финансирования; ликвидация кассового разрыва.

Преимущества применения факторинга заключаются в следующем: осуществляется финансирование клиента сразу же, не дожидаясь срока платежа; деньги, полученные по факторингу, всегда находятся в работе и приносят прибыль; дает 100%-ную гарантию на получение всех платежей, уменьшая финансовый риск предприятия; повышается уровень информированности о платежеспособности покупателей.

Факторинг хорош тем, что он позволяет предприятию фиксировать входящие досрочные платежи как наступившую реализацию по данной накладной: в размере до 90%. Таким образом, в балансе продавца сокращается дебиторская задолженность. При этом не возникает

задолженность кредиторская. То есть фактически улучшается структура баланса. Оплата услуг банков по осуществлению факторинговых операций полностью включается в себестоимость.

Так, факторинговая схема пополнения оборотных средств позволила ТОО «ПФ Агрогазстрой» без сокращения объема реализации на условиях товарного кредитования управлять дефицитом оборотных средств. Предприятие сумело своевременно и в полном объеме рассчитываться с государством и поставщиками. Кроме того, удобная схема финансирования выполнения работ (услуг) ТОО «ПФ Агрогазстрой» с отсрочкой платежа дала возможность увеличивать объемы выполняемых работ, предоставлять более «длинные» отсрочки, если того требует конкурентная среда, без «оглядки» на возникающие при этом кассовые разрывы.

Сравнение применения факторинга и обычного кредитования для ТОО «ПФ Агрогазстрой» в случае инкассирования дебиторской задолженности в течение 50 или 75 дней и прогноз кредитной массы на 2013-2015 гг. при среднем сроке погашения дебиторской задолженности 50 и 75 дней показали превосходство схемы факторинга над обычным кредитованием. Именно при факторинге поток денежных средств на конец 2015 года достигает положительного значения при среднем сроке погашения дебиторской задолженности – 50 дней. Факторинг позволяет в несколько раз увеличить оборачиваемость дебиторской задолженности и снизить период ее оборота.

Например, при использовании факторинга и среднем сроке погашения дебиторской задолженности 50 дней оборачиваемость дебиторской задолженности для ТОО «ПФ Агрогазстрой» на конец 2015 года составит 34,17 вместо 6,85 при использовании обычной схемы кредитования.

На конец 2014 года высвобождение денежных средств составило: при среднем сроке погашения дебиторской задолженности (50 дней) - 271,59 тыс.тенге; при среднем сроке погашения дебиторской задолженности (75 дней) - 235,96 тыс.тенге.

Очевидно, что более выгодные результаты дает факторинг при среднем сроке погашения дебиторской задолженности 50 дней и, следовательно, является более предпочтительным.

Выгода от использования предприятием факторинговых услуг очевидна:

- повышение ликвидности дебиторской задолженности;
- ликвидация кассовых разрывов;
- своевременная оплата контрактов и уплата налогов;
- организация продаж в кредит;
- развитие отношений с существующими покупателями;
- привлечение новых покупателей;
- экономия собственного капитала;
- страхование рисков, связанных с предоставлением отсрочки платежа покупателям и др.

Использованные источники:

1. Маккальская, А.Л., Пирожкова Н.А. \Некоммерческие организации в РК: Создание, права, налоги, учет, отчетность./ А.Л. Макальская, Н.А. Пирожкова - А: Изд. «Дело и Сервис», 2000.- 224 с.
2. Заров К. Г. Управление дебиторской задолженностью: оценка экономического эффекта от предоставления коммерческого кредита при условии увеличения закупаемой партии товаров // Финансовый менеджмент. - 2008. - N 3. - С. 3-19. - Библиогр.: с. 19

*Утученкова М.В., к.э.н.
старший преподаватель
кафедры менеджмента*

*Волгоградский государственный университет
Россия, г. Волгоград*

ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Статья посвящена выявлению факторов, воздействующих на организационную культуру в условиях конкретного предприятия. Выделены личностно-поведенческие, структурно-нормативные, внешние факторы. Рассмотрены личность лидера, управленческие акценты, индивидуально-поведенческие и профессиональные характеристики работников. Отмечено влияние структуры, целей, сложившейся нормативной практики, а также внешней среды организации на организационную культуру.

Ключевые слова: организационная культура, предприятие, факторы, управление.

*Utuchenkova M. V., candidate of economic sciences,
Senior lecturer, Department of management
Volgograd state University
Russia, Volgograd*

THE FORMATION AND DEVELOPMENT OF ORGANIZATIONAL CULTURE IN THE COMPANY

The article focuses on the factors influencing organizational culture in the conditions of a particular company. Dedicated personal-behavioral, structural and regulatory, external factors. Considered the personality of a leader, a managerial emphasis, individual behavioral and professional characteristics of workers. The influence of structure, objectives, existing regulatory practices, and external environment of an organization for organizational culture.

Keywords: organizational culture, enterprise, factors, management.

На формирование и развитие организационной культуры в организации большое влияние оказывает множество разнообразных факторов. В данном контексте под фактором понимается движущая сила, определяющая характер и специфические черты организационной культуры. Условно данные факторы можно разделить на три группы: личностно-

поведенческие, структурно-нормативные, внешние.

Личностно-поведенческие факторы представляют собой такие аспекты и характеристики поведения руководителя и сотрудников организации, которые влияют на формирование системы ценностей и внешние проявления организационной культуры. К ним можно отнести личность лидера, управленческие акценты, индивидуально-поведенческие и профессиональные характеристики работников.

Лидер организации в силу своей должности и выполняемой функции в организации является эталоном поведения. Остальные должны подстраиваться под него и этим формировать и поддерживать устойчивые поведенческие модели. От того, какое отношение к работе и какой стиль поведения у руководителя, зависит формирование и закрепление различных элементов организационной культуры.

Управленческие акценты представляют собой такие моменты деятельности, на которых концентрируется внимание руководства. Так, например, особое внимание уделяется прибыли или затратам, а также качеству продукта и максимальном удовлетворении потребителей. Это является основой для создания новых норм и критериев.

Что касается индивидуально-поведенческих и профессиональных характеристик работников, наибольшее значение принадлежит общему уровню развития работников, их профессиональной компетентности и образованию.

К структурно-нормативным относят те факторы, которые обусловлены структурой, целями и сложившейся нормативной практикой. Они, при влиянии на организационную культуру, закрепляются в сознании сотрудников и поэтому становятся ее элементами. Прежде всего, речь идет о миссии, целях и стратегии организации. Обычно в формализованных и иерархичных структурах формируется бюрократическая культура, в гибких же структурах - более демократичная культура. Закрепляясь в организации, структура становится элементом и показателем сложившейся и функционирующей организационной культуры.

Также большую роль играют коммуникационные каналы и организационные процедуры, представляющие собой степень официальной регламентации, документооборот, количество издаваемых распоряжений, а также отчеты и планы. Всё это непосредственно влияет на формирование поведения и некоторые аспекты культуры организации. Необходимо отметить, что корпоративная история фирмы оказывает большое воздействие на организационную культуру.

Структурно-нормативные факторы формируют система стимулирования, отбора, продвижения, увольнения персонала. Если чётко знать то, по каким принципам происходят поощрения и наказания, то сотрудники быстро смогут сформировать у себя представление о том, что такое хорошо, а что - плохо. При этом они становятся носителями культуры

и закрепляют ее.

Внешние факторы – это, прежде всего, экономическая конъюнктура, определяющая условия функционирования организации. Высокая инфляция, неравенство условий конкуренции, неравенство доступа к ресурсам и многое другое способствуют формированию особой организационной культуры.

Отношение к коррупции также является важным внешним фактором формирования организационной культуры. Если экономические субъекты считают взятки неизбежными и приемлемыми, то это, естественно, накладывает отпечаток на идеолого-ценностную подсистему организационной культуры.

К внешним можно отнести факторы, которые связаны с конкурентной и потребительской средой. Так, например, агрессивная политика конкурентов всегда будет провоцировать организацию на поиск путей сопротивления, которые будут ещё более агрессивными и жесткими. Также формированию соответствующей культуры в организации будет способствовать степень платёжеспособности клиентов данной организации. Кроме того, под воздействием периодических изменений должна преобразоваться и организационная культура в организации.

Основным моментом при изменении организационной культуры является то, насколько хорошо руководство обеспечено информацией о желаниях сотрудников организации. Для этого необходимо постоянно общение с персоналом, регулярные беседы о служебных обязанностях и т.д. Суть всех изменений должна быть чётко и ясно донесена для всех работников.

Таким образом, выделенные факторы оказывают влияние на всё происходящее внутри организации, в том числе, организационную культуру. Они охватывают множество важных вопросов, решением которых должно заниматься руководство для того, чтобы обеспечить эффективное функционирование организации.

Использованные источники:

1. Бондаренко, Л.В. Системообразование в страховании сельскохозяйственных рисков. / Л.В. Бондаренко // Региональная экономика (теория и практика). – 2011. – №35 (218). – С. 87–92.
2. Бондаренко, Л.В. Модернизационные преобразования в страховании сельскохозяйственных рисков. / Л.В. Бондаренко // Известия Волгоградского государственного технического университета (Актуальные проблемы реформирования российской экономики (теория, практика, перспективы)). – 2011. – №14 (87). – С. 51–56.
3. Коробов, С.А., Фомина, С.И. Формирование вектора государственной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства (на примере Волгоградской области) / С.А. Коробов, С.И. Фомина // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3, Экономика. Экология. – 2011. – №1 (18). – С. 31–39

4. Коробкова, А.В., Новосельцева, Е.Г. Эволюция развития организационных метафор. / А.В. Коробкова, Е.Г. Новосельцева // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. - 2014. - № 5-1. - С. 170-175.
5. Марусинина, Е.Ю. Формирование системы управления интеллектуальными ресурсами предприятия на основе маркетингового подхода. / Е.Ю. Марусинина // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3, Экономика. Экология. – 2010. – №1 (16). – С. 19–26.
6. Марусинина, Е.Ю. Управление интеллектуальными ресурсами предприятия в условиях реализации стратегии его инновационного развития. / Е.Ю. Марусинина // Региональная экономика. Юг России. – 2013. – №2 (2). – С. 254–261.
7. Мосейко, В.О, Коробов, С.А. Развитие региональных предпринимательских систем в условиях вступления России в ВТО / В.О. Мосейко, С.А. Коробов // Экономика и предпринимательство. – 2013. – №12(ч.2). – С. 952-955.
8. Новосельцева, Е.Г., Марусинина, Е.Ю. Управленческие инновации в системе государственного регулирования инновационной сферы. / Е.Г. Новосельцева, Е.Ю. Марусинина // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. - 2011. - № 31. - С. 54-60.
9. Утученкова, М.В. Эволюция взглядов на экономическую категорию хозяйственного механизма / М.В. Утученкова // Народное хозяйство. Вопросы инновационного развития. – 2012. - № 1.- С. 21-28.

Фахраддинов Т.Ф.
магистрант 5 семестр
направление «Юриспруденция»
Тюменский государственный университет
Россия, г. Тюмень

НОТАРИАТ В СОВРЕМЕННОЙ СИСТЕМЕ РОССИИ

В статье рассматриваются актуальные проблемы современного российского нотариата.

The article deals with the actual problems of contemporary Russian notariate.

Ключевые слова: нотариат, нотариус, правовое положение.

Key words: notary system, notary, legal status

В последние годы в деятельности нотариата произошли определенные перемены. В связи с переходом к рыночным экономическим отношениям, многообразию форм собственности, развитию предпринимательства, выходу в экономические пространства возникла необходимость реформирования нотариата. И в настоящее время российский нотариат терпит ряд

существенных изменений. В 1993 году был принят новый закон о нотариате «Основы законодательства РФ о нотариате» [1], который официально утвердил в нашей стране частный нотариат. Отныне в одном экономическом пространстве существуют два нотариуса: государственный и частный. Разница между ними лишь в том, что государственный нотариус передает всю пошлину за совершение нотариальных действий государству и получает от него гарантированную заработную плату, нотариус, занимающийся частной практикой, взимает тариф, который остается у него полностью (за исключением выплат налогов и других выплат, предусмотренных законом).

Долгое время на нотариуса смотрели как на неудачника, который не мог пробиться в адвокатуру, суд и прокуратуру. С появлением первых сделок на приобретение права собственности российский нотариат стал испытывать новый интерес к себе как со стороны государственной власти, так и со стороны обывателей. В условиях формирования рынка и развития с ним связанных гражданских правоотношений, органы нотариата стали приобретать решающее значение.

Статус нотариусов поменялся коренным образом, они получили возможность осуществлять публично – правовые функции в условиях, приближенных к мировым стандартам, выступая как независимые и несущие вместе с тем полную ответственность за свои действия юристы.

Нотариусы в настоящее время не входят в систему органов исполнительной власти и не являются должностными лицами или государственными, муниципальными служащими [2].

Тем не менее, в современных условиях развития общества возникла необходимость в принятии нового закона, регламентирующего деятельность нотариата и кардинально меняющего статус нотариусов [3, с.82].

Нотариат в Российской Федерации представляет собой систему органов и должностных лиц, которые в соответствии с законом совершают различные нотариальные действия. Как справедливо отмечают В.В. Ярков, И.Г. Черемных, Г.Г. Калиниченко и другие авторы, система нотариата выступает частью государственной системы, независимо от способа своей организации [4, с. 20].

В эту систему входят государственные и частные нотариусы, должностные лица консульских учреждений за рубежом, главы местной администрации поселений и специально уполномоченные лица местного самоуправления поселений.

В проекте Закона вводят единое понятие «нотариус», отказываясь от деления на государственных и частных, что, весьма правильно.

Представляется необходимым включить в систему нотариата на законодательном уровне также лиц, которые в особой ситуации удостоверяют доверенности и завещания согласно Гражданскому кодексу Российской Федерации [5].

Определяющим правовую природу нотариата следует считать

юрисдикционную, правоохранительную функцию. С одной стороны, она является продолжением, детализацией функций Министерства юстиции по организации юридических услуг и правовой помощи. Подчеркивается, что реестр государственных нотариальных контор и контор нотариусов, занимающихся частной практикой, ведет Министерство юстиции РФ; с другой стороны, нотариат и суд осуществляют единую функцию предварительного и последующего контроля за законностью в гражданском обороте. Поэтому их деятельность тесно соприкасается: суд рассматривает жалобы на нотариальные действия или отказ в их совершении. Нотариальные акты оспариваются в порядке искового производства в суде общей юрисдикции или в арбитражном суде; принудительное взыскание по исполнительным надписям осуществляется по правилам исполнительного производства.

В отличие от суда, который рассматривает в гражданском процессе споры о праве, нотариат выполняет функции, направленные на юридическое закрепление гражданских прав и предупреждение их возможного нарушения в будущем. Таким образом, деятельность нотариата имеет предупредительный характер. Нотариально удостоверенный договор облегчает заинтересованной стороне доказывание своего права. Предмет нотариальной деятельности – дела, в которых отсутствует спор о праве в гражданском. Если в ходе выполнения нотариального действия такой спор возникает, то он должен быть рассмотрен в суде, а само нотариальное действие в этом случае приостанавливается.

Посредством института нотариата государство принимает превентивные меры, обеспечивающие юридическую безопасность в обществе, что, в свою очередь, является одной из главных задач государства и показателем его состоятельности.

Что касается вопроса определения правового статуса нотариуса, то у многих возникают сложности с его определением, особенно когда речь заходит о том, является ли нотариус должностным лицом, носителем государственной власти и т.д.

Нотариат имеет дуалистическую природу, в силу которой, с одной стороны, нотариус выступает как уполномоченный представитель государства, а с другой – как независимый юридический консультант сторон.

Нотариусы в соответствии с действующим законодательством не являются носителями государственной власти, но, вместе с тем, в соответствии с «Основами законодательства о нотариате РФ» действуют от имени государства.

Одна из самых крупных современных проблем – это противоречивость и неоднозначность правовой базы нотариата. С принятием нового ГК РФ она обострилась. Согласно ст. 163 ГК РФ [6], существо нотариата сведено к проставлению печати, подписи нотариуса на документах.

С введением новых форм защиты гражданско-правовых отношений и исключением нотариата из этой области увеличилось и количество споров, рассматриваемых российскими судами.

Все это приводит к выводу о нецелесообразности исключения института нотариата из гражданского оборота и необходимости восстановления подлинного статуса и функций нотариата и, соответственно, усилению с помощью нотариата регулятивных функций государства в имущественных отношениях.

Анализируя виды сделок, по которым закон оставил обязательное нотариальное удостоверение, трудно сделать вывод о наличии каких – либо общих принципах, положенных в основу такой классификации.

Так, договоры купли – продажи, дарения имущество как движимого, так и недвижимого не подлежат нотариальному удостоверению: достаточно простой письменной формы сделки. Вместе с тем договор ренты и пожизненного содержания с иждивением требует обязательного нотариального удостоверения, независимо от вида отчуждаемого имущества.

Не совсем ясна позиция законодателя в отношении доверенностей. Согласно ст. 183 ГК РФ предусматривается нотариальная форма для доверенностей, выданных на совершение сделок, требующих нотариальной формы, а также доверенностей, выданных в порядке передоверия (ст. 187 ГК РФ).

Складывается абсурдная ситуация. Доверенность, выданная на заключение договора купли-продажи квартиры, может быть заключена в простой письменной форме, если же представитель решит передоверить свои полномочия, он должен обращаться к нотариусу.

Каким образом нотариус может убедиться в том, что основная доверенность выдана надлежащим лицом, что подпись лица подлинна, что лицо подписало доверенность в соответствии со своими действительными намерениями не под влиянием угрозы или заблуждения?

В этом случае нотариус невольно может способствовать совершению незаконной сделки, рискуя причинить ущерб интересу законного представляющего. Удостоверяя такую сделку, нотариус каждый раз рискует всем своим имуществом, поскольку в случае причинения вреда при исполнении своих обязанностей он несет материальную ответственность в полном объеме [7, с. 7].

Напрашивается вывод о том, что необходимо совершенствование законодательной базы. Конечно, существующие Основы решают нотариальную проблему в общем. Но помимо основополагающих моментов, есть много аспектов, которые просто необходимо совершенствовать, и один из них - вопрос дисциплинарной ответственности нотариуса, а также проблема государственного контроля за деятельностью нотариата в целом.

Использованные источники:

1. Основы законодательства Российской Федерации о нотариате/ (утв. ВС

РФ. 1993 № 4462-1) (ред. от 05.04.2013 № 43-ФЗ) // Ведомости СНД и ВС РФ. 1993, № 10. Ст. 357.

2. Актуальные вопросы нотариальной деятельности: материалы семинара с представителями и методистами нотариальных палат субъектов Российской Федерации. М., 2010 (Сер. «Библиотека “Нотариального вестника”»).

3. Ярошенко Т.В. Нотариат в Российской Федерации: актуальные проблемы/Т.В. Ярошенко//Вестник Балтийского федерального университета им. И.Канта.- 2013.- Вып. № 9.- С. 81- 86.

4. Ярков В.В. Нотариат и нотариальное право России: выбор модели развития// Сборник материалов и статей к 10- летию Центра нотариальных исследований. М., 2012.

5. Черемных И.Г. Российский нотариат: прошлое, настоящее, будущее. М., 1999.

6. Гражданский кодекс Российской Федерации. Ч. 1 от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 01.10.2015) // Собрание законодательства РФ.- 1994. - № 32. - Ст. 3301.

7. Рашитова Л.Р. Проблемы современного нотариата/Л.Р. Рашитова// Вестник ТИСБИ. - 2004. - № 4.- С.7

Хадиуллина А.Н.

Осадчий Э.А., к.э.н.

научный руководитель

Казанский (Приволжский) Федеральный Университет

Россия, г. Елабуга

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО РАЗВИТИЯ

Первая отечественная форма учета появилась совместно с рождением русского государства в 862 г. в княжеском хозяйстве с распространением варяжской техники учета, как национальный учет. Миновав продолжительный исторический курс формирования, привнеся собственное самобытное содержание, поочередно ощущая на себе воздействие востока и запада, бухгалтерский учет в РФ как науки, сформировало свое процветание в первой половине XIX в [1, с.54]

Основоположниками российской школы по праву называют К.И. Арнальда, И.Н. Ахметова, Э.А. Мудрова, Ф.В. Езерского и др. Введение, усвоение и развитие бухгалтерского учета возникнувшее с государственного учета расширяется на все разделы российской экономики [1, с.72].

Актуальность вопроса определяется тем, что в настоящий период процесс принятия стандартов согласно бухгалтерскому учету в РФ, по сути своей, закрыт для большой аудитории в лице бухгалтеров, аудиторов, научного сообщества, которые не имеют возможности динамично участвовать в процессе обсуждения планов вновь формируемых проектов, а также вносить изменения в имеющиеся. Что и очевидно, потому как

психология «советского» бухгалтера базировалась на соответствующем выполнении нормативных правовых актов, но не в участии в их формировании. Данное действие, отвечавший прошедшей исторической эпохе, идет вместе с методологией стабилизирующих норм за рубежом.

Так, к примеру, в регламенте по разработке Международных стандартов финансовой отчетности (International Financial Reporting Standards, IFRSs), принятом Советом по Международным стандартам финансовой отчетности (International Accounting Standards Board, IASB), один из обязательных этапов – это публикация плана нового стандарта и его общественное обсуждение (Development and publication of an exposure draft). Подобные действия предусмотрены в работах и других международных организаций, которые исполняют регулирование взаимоотношений в учетно-экономической сфере, к примеру Международной федерации бухгалтеров, под эгидой которой разрабатываются Международные стандарты аудита (ISAS) [2].

Все больше и больше компаний становятся действительно независимыми, экономические результаты и финансовая обоснованность и результативность все чаще выступают главными аспектами при принятии административных решений в системах любого уровня. Данным обуславливается быстрый рост важности прикладных экономических наук – бухгалтерского учета, финансов компаний, менеджмента, маркетинга и т.д.

Таким образом, стратегические проблемы формирования бухгалтерского учета и итоговые решения по всем вопросам бухгалтерского учета станут восприниматься под контролем национальных институтов. Узкая, но не полная (условная) степень независимости – так можно квалифицировать новую отечественную форму бухгалтерского учета, построенную на саморегулировании.

В перспективах формирования современного учета намечается переход на МСФО. Данный переход подразумевается реализовать со временем, по мере формирования нужных условий, первоначально законодательной основы, характеризующий порядок функционирования новых экономических инструментов, концепцию налогообложения, вычислительные взаимоотношения и т.п.

На сегодняшний день основы интернациональных стандартов экономической отчетности реализуются в намеренно формируемых положениях по бухгалтерскому учету, являющихся компонентом организации нормативного регулирования финансового учета в РФ.

Не обращая внимание на то, что до сегодняшнего дня отсутствует общий список принятых основ бухгалтерского учета, все же есть более значимые среди них. В таблице 1 представлен сравнительный анализ принципов РСБУ, МСФО и налоговой системы.

Табл.1. Сравнительный анализ принципов РСБУ, МСФО и налоговой системы[4].

Принципы и допущения	РСБУ	МСФО	Налоговая система
Допущение о непрерывности деятельности предприятия	В действительности, некоторые компании не используют правило непрерывности при подготовке финансовых отчетов: одни из них могут находиться на грани разорения, иные могут быть не в состоянии обеспечивать стабильность своей работе в будущем.	Согласие на то, что у фирмы отсутствуют цели и потребности останавливать либо значительно сокращать собственную деятельность в ближайшем будущем.	Не актуально
Принцип постоянства учетной политики	Отчетность формируется в соответствии с функционирующими законодательными положениями и нормами, которые нередко изменяются.	Изменения в учетной политики должны иметь существенное обоснование.	Связан с бухгалтерским учетом
Принцип преобладание сущности над формой	Практически, форма доминирует над содержанием.	Содержание доминирует над формой.	Фактически, форма доминирует над содержанием
Принцип существенности	Список статей отчетности обуславливается Министерством финансов РФ и обязателен для использования.	Список статей отчетности обуславливается, отталкиваясь из объективной потребности для той или иной фирмы.	Не применяется
Метод начислений	Прибыль и затраты компании не всегда принадлежат на те времена, в которые они действительно имели место. Требование о документальном подтверждении прибыли и затрат.	Прибыль (затраты) фирмы принадлежат на тот этап, в который они фактически были заработаны (понесены). Документальное доказательство может не требоваться.	Специфическое регулирование
Принцип осмотрительности-консерватизм	Принцип осмотрительности соблюдается не постоянно. Так, фирмы нередко выбирают не формировать запасы под девальвации активов или осуществлять переоценку на предмет обесценения.	Предпринимаются все требуемые мероприятия для снятия неопределенности (во избежание завышения активов или доходов и занижения обязательств и расходов), стоимость	Не используется. В практической деятельности налоговые органы исходят из

		активов может быть уменьшена при возникновении линии обстоятельств.	«принципа неосмотрительности»

Задача отчетности по международным стандартам – это обеспечение экономической информации инвестором и кредиторам для принятия инвестиционных решений, в таком случае отчетность по РСБУ применяется главным образом контролирующими фискальными органами в целях проверки точности формирования налоговой отчетности.

Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) предполагают обобщение мирового опыта ведения бухгалтерского учета и формирования отчетности и являются основой для развития государственных стандартов многих государств. Они признаны во всем мире как результативный инструмент для предоставления прозрачной и ясной информации о работы фирм.

Международные стандарты настроены на инвесторов и кредиторов, которым важно извлечь экономическую картину. РСБУ же служит для точного развития налоговой отчетности. Собственно, в следствии этого базисные различия при ведении учета по двум системам стандартов остаются постоянными: они служат разным целям.

В 2014 году стали заниматься аттестацией бухгалтеров на основе международных стандартов и одновременно менять законодательную основу. По идее, в конце 2015 года в начале 2016, уже все фирмы переведутся на МСФО.

Проблема заключается лишь в том, как это сделать наиболее продуктивным. Функционирующие сейчас стандарты комфортны лишь для выполнения фискальных функций и не гарантируют прозрачности фирм для акционеров и инвесторов.

Конкретно для перехода предприятия можно рекомендовать следующий алгоритм перехода на МСФО.

Этап 1. Установление отчетной даты и даты перехода.

Этап 2. Создание учетной политики по МСФО. Компания обязана сформировать и принять новую учетную политику, которая будет соответствовать МСФО, действующая на отчетную дату. При этом необходимо принимать во внимание, что установленная учетная политика должна использоваться ко всем отчетным периодам, отраженным в отчетности.

Этап 3. Установление статей активов и обязательств по МСФО.

Этап 4. Анализ активов и обязательств по МСФО. Данный этап заключается в оценке признанных активов и обязательств для целей МСФО.

Этап 5. Регулирование величины капитала и резервов. После того как предприятие пройдет перечисленные большие рубежи, величина ее чистых активов может отличаться от величины капиталов и резервов,

сформированных в согласовании с отечественным законодательством. В соответствии с МСФО (IFRS) 1 эту разницу необходимо отображать в составе нераспределенной прибыли [3].

Таким образом, можно заключить, что многообещающим направлением формирования бухгалтерского учета в современных условиях является переход на МСФО. Кроме того, в процессе анализа мы пришли к заключению что у МСФО масса достоинств по сопоставлению с отечественными стандартами. В целом можно отметить, что многие положения РСБУ позаимствованы из практики международного учета.

Использованные источники:

1. Вахрушина М.А. Бухгалтерский управленческий учет. Учебник для вузов. – М.: ИКФ Омега-Л; Высшая школа, 2012.
2. Ровенских В. А. Бухгалтерская (финансовая) отчетность: Учебник для бакалавров /В. А. Ровенских, И. А. Слабинская. - М.: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2013. - 364 с.
3. <http://www.finchas.ru/buhgalteru/msfogaap/716-perehod-organizacii-na-msfo>
4. <http://otchetonline.ru/art/finansy/5267-1538.html>

Хорошко О.Б., к.э.н.

доцент, заведующий кафедрой государственного строительства

Академия управления при Президенте Республики Беларусь

Республика Беларусь, г. Минск

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ПОДГОТОВКИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ КАДРОВ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Аннотация: в статье проанализирован процесс подготовки управленческих кадров в республике Беларусь, определены наиболее актуальные проблемы и намечены перспективы процессно-ориентированного подхода к обучению управленцев.

Ключевые слова: управленческие кадры, профессиональная подготовка, образовательный процесс

Современные тенденции глобализации образовательного пространства, интеграция и взаимодействие международных правовых, социальных, экономических и других институтов все больше свидетельствуют о необходимости совершенствования системы образования, которое выступает важнейшей основой, обеспечивающей поддержку различных прогрессивных преобразований в системе общественного развития. Особого внимания заслуживает вопрос совершенствования подготовки кадров в сфере управления. Развитие государства, достижение стоящих перед ним стратегических целей и задач невозможно без наличия, как в государственном аппарате, так и в структурной иерархии государственного управления высококвалифицированных управленческих кадров, что делает особо актуальным вопрос поиска наиболее эффективных

путей кадрового обеспечения органов государственного управления (управленческого корпуса).

Решение этого вопроса находится в прямой зависимости от системы подготовки, переподготовки и повышения квалификации управленческих кадров, от которых зависит претворение в жизнь социально-экономической политики государства, эффективность работы отдельно взятых организаций, учреждений и т.д. Профессиональный управленец должен владеть теорией управления, современными организационно-управленческими технологиями, навыками работы с человеческими ресурсами, уверенно ориентироваться в политических, социальных, экономических и других проблемах.

Процесс подбора и обучения руководящих кадров обладает высокой степенью динамичности в силу того, что руководящий состав постоянно находится в движении: повышение по службе, изменение вида деятельности, выход на пенсию и т.д. Кроме того, к нему предъявляются все новые и новые требования. Поэтому первоочередной задачей является привлечение на государственную службу авторитетных, инициативных, компетентных, энергичных, профессионально подготовленных, перспективных людей, владеющих новыми знаниями в сфере государственного управления, готовых защищать права и свободу человека, отстаивать интересы государства, быть генераторами и проводниками государственной политики, способных обеспечить долгосрочное и устойчивое развитие страны во всех сферах.

Сегодня решение этой задачи в Республике Беларусь осуществляется на фоне модернизации системы государственного управления, что обусловлено развитием демократических институтов, ростом влияния гражданского общества, повышением значимости роли рынка в социально-экономических и политических процессах. Осуществляется модернизация государственного управления посредством развития процессов дебюрократизации и демократизации, замещения традиционного управления управлением конкурентным и т.д. Соответственно происходят изменения в отборе, подготовке, переподготовке, повышении квалификации и ротации кадрового состава государственных органов, вырабатывается комплекс мер по совершенствованию и оптимизации всей образовательной системы подготовки управленческих кадров.

В основу подготовки управленческих кадров положен компетентностный подход, требующий переориентации образовательного процесса на формирование и приобретение компетенций как на свою основную цель.

Для дальнейшего совершенствования системы управления важными являются не только подготовка высокообразованных, компетентных управленческих кадров, способных успешно реализовывать национальную политику и эффективно решать поставленные задачи в условиях динамично

развивающейся внешней и внутренней деловой среды, но и их непрерывное профессиональное и личностное развитие.

В Республике Беларусь сформирована модель непрерывного управленческого образования на основе двухступенчатого высшего образования, дополнительного образования взрослых в виде переподготовки и повышения квалификации и иных образовательных программ, а также самообразования. Эффективность действующей модели подтверждает степень ее интегрированности в мировое образовательное пространство и способность удовлетворять потребности личности, общества и государства.

Особую роль в обеспечении сферы управления высококвалифицированными руководителями и специалистами, способными выступить генераторами и проводниками инновационного развития, играет Академия управления при Президенте Республики Беларусь, которая занимает здесь лидирующие позиции. Обучение осуществляется по основным и дополнительным образовательным программам подготовки, переподготовки и повышения квалификации. При этом особое внимание уделяется формированию профессиональных навыков и знаний в области управления, экономики, права и других гуманитарных наук, воспитанию гражданских и нравственных качеств. Свидетельством востребованности и качественного уровня образовательной деятельности Академии управления служит тот факт, что в республике многие видные государственные и политические деятели, руководители органов государственного управления, государственных и иных организаций являются выпускниками Академии управления при Президенте Республики Беларусь, освоившими новые для себя образовательные программы в областях управления, экономики и права. Государственный заказ на обучение руководящих кадров и лиц, включенных в резервы руководящих кадров, является также свидетельством того, что Академия управления является практически «кузницей» управленческих кадров.

Одним из инструментов, позволяющим оценить востребованность полученных знаний и качество образовательного процесса Академии управления, является мониторинг карьерного роста ее выпускников.

Главой белорусского государства уделяется постоянное внимание вопросам повышения эффективности обучения и работы с руководящими кадрами на всех уровнях государственного управления. Так, с 2004 года в соответствии с Указом Президента Республики Беларусь от 26 июля 2004 г. № 354 «О работе с руководящими кадрами в системе государственных органов и иных государственных организаций» получила значительное развитие работа с руководящими кадрами всех уровней, включающая формирование резерва кадров, в том числе перспективного кадрового резерва, развитие системы их непрерывного обучения в соответствии с национальными приоритетами и современными требованиями к управленческой деятельности, были повышены требования к

профессиональному, культурному, идеологическому и психологическому уровням управленческих кадров.

Новый толчок к развитию системы подготовки кадров в сфере управления дал Указ Президента Республики Беларусь от 2 июня 2009 г. №275 «О некоторых мерах по совершенствованию подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров в сфере управления». С принятием данного документа для лиц занимающих руководящие должности в государственных органах (организациях), а также состоящих в резервах руководящих кадров появилась возможность получения второго высшего образования по специальности «Государственное строительство» в рамках государственного заказа.

Новый этап развития системы подготовки кадров в сфере управления позволяет осуществлять подготовку руководящих кадров на уровне, требуемом для решения актуальных государственных задач и получить полноценное управленческое образование тем, кто уже практически состоялся как руководитель или имеет большие потенциальные возможности для реализации себя в этой сфере.

В образовательной программе специальности «Государственное строительство» заложены новые принципы и подходы к образовательному процессу, обеспечивающие формирование профессиональных компетенций. Программный материал осваивается слушателями в форме непосредственного и дистанционного контактирования с преподавателями, с использованием анализа конкретных ситуаций, деловых игр и контролируемой самостоятельной работы. К непосредственному участию в учебном процессе привлекаются высшие должностные лица государства, руководители государственных органов, представители Национального собрания Республики Беларусь, видные ученые и др. В межсессионный период слушатели продолжают изучение дисциплин в дистанционном режиме.

Инновационность образовательного процесса по данной специальности обеспечивает индивидуализацию обучения, непрерывность образовательного процесса и его практико-ориентированность. Индивидуализацию образовательного процесса обуславливает наличие широкого перечня дисциплин по выбору в зависимости от потребностей конкретного слушателя в получении знаний, навыков, умений в узких сферах профессиональной деятельности. Каждый слушатель формирует собственный набор дисциплин, в результате изучения которых формируются определенные компетенции.

Непрерывность учебного процесса включает эффективную систему дистанционного контроля и управления самостоятельной учебной работой слушателей в межсессионный период, сохранение прямого контакта слушателей с преподавателями посредством инструментов интернет-связи. Все занятия, проводимые в дистанционном режиме, обеспечены

электронными учебно-методическими материалами, разработанными преподавателями Академии управления.

Практико-ориентированность основана на использовании в образовательном процессе разнообразных практических видов занятий (анализ конкретных ситуаций, ситуационное моделирование, практические и семинарские занятия, выездные занятия, круглые столы, деловые игры, тренинги и др.). Особое внимание уделяется управленческой и преддипломной практике на базе государственных органов и иных организаций.

Образовательный процесс в Академии управления при Президенте Республики Беларусь представляет собой динамичный, постоянно развивающийся процесс, ориентированный на современные тенденции глобализации образовательного пространства с учетом национальных интересов и потребностей.

Сегодня Академия управления закладывает новые подходы к подготовке, переподготовке и повышению квалификации кадров в сфере управления, которые должны обеспечить на высоком качественном уровне всю совокупность знаний и новаций, как в сфере управления, так и экономики и права.

В Академии управления используются информационно-коммуникационные возможности, обеспечивающие компетентностное развитие кадров в сфере управления непосредственно на рабочих местах. Данный подход к развитию обеспечивает системное представление образовательного процесса, когда основной единицей является не учебная дисциплина, а формируемая управленческая компетенция, вокруг которой строится сложный процесс взаимодействия всех участников образовательного процесса. В Академии управления это взаимодействие осуществляется с использованием системы управления процессом обучения WebСТ, которая обеспечивает эффективную реализацию образовательного процесса. Интерактивная образовательная среда позволяет обеспечивать дистанционный доступ к образовательным ресурсам, включая электронные учебники, консультации преподавателей, интернет-конференции, тренинги, деловые игры, системы тестирования и индивидуальной оценки освоенных знаний и умений

Инновационность и эффективность в своем единстве стали основой современного подхода к подготовке политически зрелых, преданных делу, народу, государству, интеллектуально-развитых, компетентных управленческих кадров.

Наполняя новым содержанием образовательный процесс, безусловно, приходится преодолевать определенные противоречия между ограниченными сроками обучения и растущими объемами информации, между углубляющейся специализацией в подготовке кадров и повышающимися требованиями к их общей и профессиональной культуре,

между классическими и новыми методами преподавания с использованием информационных технологий, между теорией и практикой и т.д. Следует отметить возрастающую роль телекоммуникационных технологий, которые позволяют создать эффективное образовательное пространство, а обучающие программы, интернет-конференции, тренинги, системы квалификационной оценки с привязкой к конкретному рабочему месту и с учетом профессиональной деятельности выступают современной альтернативой традиционным способам обучения. Системы управления знаниями, построенные на электронных и интернет-технологиях, открывают новые возможности для профессионального развития управленческих кадров.

Сегодня образовательный процесс должен быть ориентирован не только на профессиональную специализацию, но и на поисковый, творческий характер применения полученных знаний.

Особое внимание в образовательном процессе уделяется индивидуализации обучения, возможности построения индивидуального образовательного пространства для каждого конкретного слушателя, что создает необходимые условия для реализации желания у обучающихся развиваться в индивидуальной образовательной среде.

Процессы глобализации обуславливают одновременно и унификацию требований, предъявляемых к руководителям всех рангов, занятых в государственном управлении. Поэтому изучается опыт подготовки кадров в зарубежных странах и рассматриваются возможности адаптации успешно применяемых в них методов к отечественной образовательной системе подготовки кадров в сфере управления. Идет процесс внедрения образовательных программ с участием зарубежных экспертов при поддержке международных организаций.

Усиливается также практико-ориентированный характер обучения, а для этого активизируются научно-практические связи с государственными органами и иными государственными организациями, бизнес - структурами и др. Инновационной формой практико-ориентированного обучения является проектное обучение. Совершенствуется изучение иностранных языков на уровне делового и профессионального общения с активным использованием компьютерных генерирующих комплексов по грамматике и лексике, в первую очередь, английского языка, с помощью которых можно продуцировать тесты по заданной теме, по определенному уровню сложности, по количеству позиций и с автоматическими ключами активного характера.

Образовательный процесс нового качества отличается целенаправленным, эффективным, инновационным, интегрированным, комплексным и системным характером, реализующим компетентностный подход, формирующим государственное мышление, государственный подход, базирующийся на принципе высокого профессионализма и

компетентности, которые одинаково важны для всех государственных органов (организаций) и ветвей государственной власти и так необходимы сегодня современному обществу. В этой связи возрастает роль и ответственность Академии управления при Президенте Республики Беларусь как основного идеолога и разработчика образовательных программ подготовки, переподготовки и повышения квалификации управленческих кадров, учитывающей отечественные и мировые тенденции и новации в сфере государственного управления.

Использованные источники:

1. О некоторых мерах по совершенствованию подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров в сфере управления: Указ Президента Респ. Беларусь, 2 июня 2009 г. № 275 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 03.06.2009. – № 136. – 1/10739.
2. О работе с руководящими кадрами в системе государственных органов и иных государственных организаций: Указ Президента Респ. Беларусь, 26 июля 2004 г. № 354 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 28.07.2004. – №1/5712.

*Хусаинова Р.И.
студент 2 курс*

*факультет «Институт управления, экономики и финансов»
Казанский (Приволжский) Федеральный университет
Россия, г. Казань*

СЛИЯНИЕ КОМПАНИЙ «VOLKSWAGEN» И «PORSCHЕ»

Статья посвящается такому явлению, как слияния компаний. В статье дается краткий теоретический материал, который поможет читателю яснее понять тему, также приводится конкретный пример из современной экономики.

Ключевые слова: реорганизация предприятий, слияния, мотивы слияний, горизонтальные слияния, промышленность, автомобильные производители.

Слияния – необратимые процессы, которые присутствуют на отраслевых рынках. В последнее время их можно встретить довольно часто. Частота возникновения этих операций объясняется рядом мотивов фирм:

1. Желанием фирм занять большую рыночную долю (если две фирмы объединяются, они начинают занимать более крупную долю на своем рынке, увеличивается охват рынка)
2. Более эффективным использованием ограниченных ресурсов
3. Уменьшением расходов на рекламу, продвижение фирмы и другие затраты
4. Сокращением персонала (объединенное предприятие тратит меньше денег на персонал, так как из двух работников, занимающих одинаковую ступень на карьерной лестнице, останется лишь один)

5. Экономией от масштаба (слияния могут привести к увеличению покупательной способности предприятия: чем большее количество материалов заказывает фирма у поставщика – тем более высока ее возможность договориться о снижении цены на этот материал)

Сделки слияний - это создание нового предприятия с передачей ему всех прав и обязанностей двух или нескольких предприятий и прекращением деятельности последних. Реорганизация в форме слияния предприятий считается завершенной с момента государственной регистрации вновь возникшего предприятия - правопреемника. С этого момента, создавшие его предприятия считаются прекратившими свое существование.

Слияния бывают вертикальные (происходят тогда, когда предприятие приобретает фирму - поставщика или фирму - покупателя), горизонтальные (когда происходит слияние равных: фирмы производят продукцию на одном рынке) и конгломератными (когда фирмы не имеют ни вертикальной, ни горизонтальной связи).

В своей статье я хотела бы раскрыть процесс слияния на примере двух компаний: Volkswagen и Porsche.

Хотелось бы отметить, что это горизонтальное слияние, так как эти фирмы - производители автомобилей, то есть они действовали на одном продуктовом рынке.

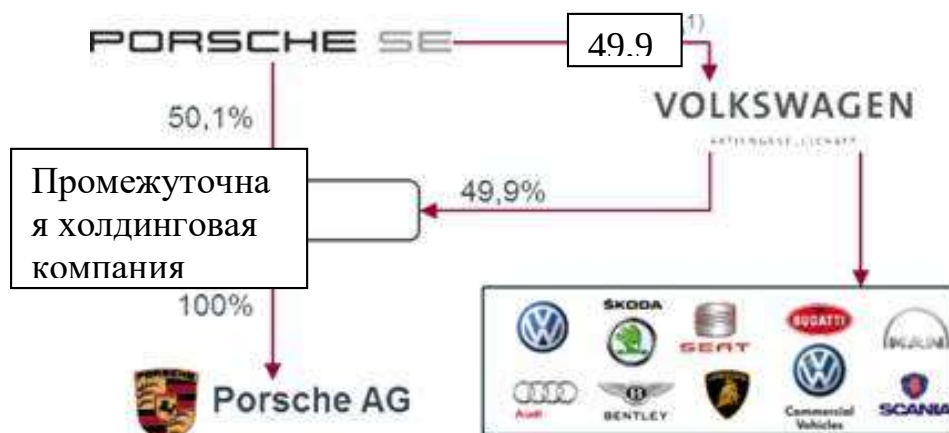
История слияний этих компаний началась еще до 2008 года. Тогда у Porsche появились планы поглотить VW (Volkswagen). Первая фирма даже скупила на открытом рынке и получила через опционы права на 51 процент второй фирмы. Однако эта сделка не удалась. Мировой кризис 2008-го года вывел производителя элитных машин Porsche из положения равновесия. Для покупки концерна VW, он использовал не только собственные, но и заемные средства. К началу 2009-го года суммарный долг этого производителя составил 23 млрд. евро. Эта неудачная попытка фирмы, производящей элитные машины, чуть не закончилась ее банкротством.

В таких условиях Porsche ничего не оставалось делать, как отказаться от сделки, а тем временем VW предпринимал меры. На встрече двух владельцев компаний было решено, что Porsche становится 10-ым брендом VW. В 2009 году он уже приобрел 49,9% акций производителя машин премиум - класса за 3,9 млрд. евро. Оставшиеся акции были куплены за 4,5 млрд. евро, и Volkswagen стал полным обладателем Porsche. Окончательно компании объединились в начале 2012 года, когда Porsche сообщила, что прибыль за первое полугодие составила 1,15 млрд. евро, что в восемь раз больше чем в предыдущем.

Это слияние было одинаково выгодно как для Фольксвагена и Порше, так и для Германии - как промышленной страны.

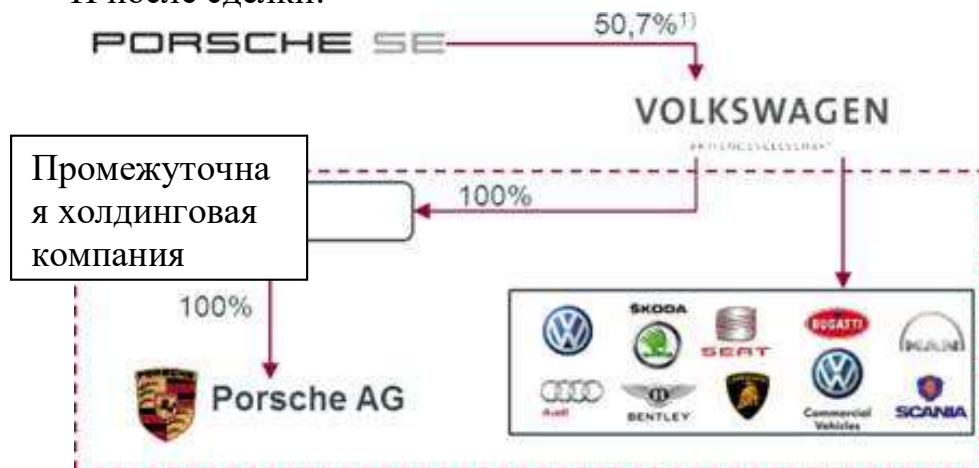
Компании считают, что это слияние поможет им экономить на развитии, продвижении и продажах каждый год до 700 млн. евро.

Также хотелось бы графически представить структуры компаний до сделки:



Porsche SE (холдинг) передаст свои функции, включая принадлежащие ей 50,1% акций Porsche AG (акционерное общество Porsche), в промежуточную холдинговую компанию, которая находится под контролем концерна Volkswagen AG (акционерное общество VW), владеющему на тот момент 49,9% акциями Porsche AG.

И после сделки:



Volkswagen будет владеть 100% акций Porsche AG. Также Porsche SE получит компенсацию в размере недополученных дивидендов от косвенного участия в компании Porsche AG, а также половину от текущего значения величины синергетического эффекта, достигнутого в результате ускоренной интеграции, приблизительный размер которого составляет 320 млн евро.

Использованные источники:

1. Рой Л.В, Третьяк В.П Анализ отраслевых рынков – Москва: Инфра-М, 2008 – стр. 147-148
2. Volkswagen и Porsche завершили слияние// Колеса. Ру 03.08.2012
URL:<http://www.kolesa.ru/news/volkswagen-i-porsche-zavershili-sliyanie-1-2012-08-03>
3. Porsche и Volkswagen объявили о слиянии// информационное агенство АК&М 07.05.2009 URL:
http://www.akm.ru/rus/comments/2009/may/07/ns_7827.htm

4. Занин С. Самые неудачные сделки в мире// Сергей Занин URL: <http://zanin.ru/article/самые-неудачные-сделки-в-мире/>
5. Volkswagen group и Porsche объединяются// Volkswagen group rus URL: http://www.volkswagengruprus.ru/press/news/volkswagen_group_i_porsche_objedinajutsja/

Черкунова В.В.

магистрант

специальность «Государственное и муниципальное управление»

ФГБОУ ВПО «Тюменский государственный университет»

Россия, г.Тюмень

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ФОРМ УСТРОЙСТВА ДЕТЕЙ-СИРОТ И ДЕТЕЙ, ОСТАВШИХСЯ БЕЗ ПОПЕЧЕНИЯ РОДИТЕЛЕЙ В ЯМАЛО-НЕНЕЦКОМ АВТОНОМНОМ ОКРУГЕ

Значение семьи в жизни каждого человека трудно переоценить. Семья дает нам опору, поддержку, тепло, навыки общения, первые уроки любви. Дети-сироты растут и развиваются в других условиях.

Абсолютное большинство воспитанников интернатных учреждений – социальные сироты, т.е. дети, родители которых живы, но либо добровольно отказались от родительских прав, либо были лишены родительских прав по решению суда. К сожалению, интернатные учреждения являются только альтернативой воспитания в семье и мало занимаются поддержкой и реабилитацией кровной семьи воспитанников. Они представляют собой институт, замещающий семью, а не помогающий ей.

В последние годы наметилась положительная тенденция в изменении условий содержания детей в интернатных учреждениях. Создается обстановка максимально приближенная к семейной, разрабатываются и внедряются программы воспитания и реабилитации детей раннего возраста, медико-психологической и социальной поддержки детей-сирот и детей оставшихся без попечения родителей, подготовка их к самостоятельной жизни. Инновационные процессы в интернатных учреждениях позволяют активизировать как внутренние, структурно-организованные основы их деятельности, так и внешние – привлечение всего общества к проблемам детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей.

Особенно сложен для сирот период взросления, начала самостоятельной жизни, так как они не могут рассчитывать на помощь и поддержку родных. Выпускник интернатного учреждения попадает в новую социальную среду, к которой вынужден приспособливаться.

Мир, в который должен войти выпускник интернатного учреждения, изменчив. Смоделировать все жизненные ситуации в его условиях сложно. Очевидно, что пока существует такая форма жизнеустройства социальных сирот, как учреждения, будет необходимость в оказании помощи их воспитанникам в ресоциализации, т.е. включении в общество, и

предоставлении им возможности овладеть направленными ролями.

Приоритетной формой устройства детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, остается усыновление

В Ямало-Ненецком автономном округе (далее - ЯНАО) ведется планомерная работа в части улучшения положения детей, оставшихся без попечения родителей, обеспечения права детей жить и воспитываться в семье. Число детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, (без учета усыновленных) по состоянию на 01.01.2015 года составляет 1658 человек, что меньше чем в 2014 году на 132 человека или на 7,9 % (2014 г. – 1790 чел., 2013 г.- 1836 чел.).

Среди детей-сирот 689 или 41 % – дети коренных малочисленных народов Севера (2013 г. - 679 человек или 37,9%, 2012 г. - 724 чел. или 37,4 %,).

Основной причиной, по которой дети остаются без попечения родителей, является лишение родительских прав.

В течение 2014 г. 172 родителя были лишены родительских прав в отношении 222 детей (2013 г. – 186 в отношении 225 детей, 2012 г.– 165 родителей в отношении 188 детей,) и 47 родителей в течение года были ограничены в родительских правах в отношении 63 детей (2013 г. 47 родителей в отношении 68 детей, 2012 г. - 68 родителей в отношении 80 детей).

По сравнению с предыдущим годом на 7 % снизилось количество детей отобранных у родителей при непосредственной угрозе их жизни или здоровью (2014 г. – 23 ребенка, 2013 г. – 32 ребенка, 2012 г. - 13 детей).

Всего в 2014 году на территории автономного округа вновь выявлено и учтено 336 детей (2013 г. - 322 чел., 2012 г. – 353 чел.):

Таким образом, общий процент детей, устраиваемых на семейные формы из числа выявленных в течение года, ежегодно увеличивается.

Основной формой семейного устройства детей, оставшихся без родительского попечения, в автономном округе является опека (попечительство).

На 01 января 2015 г. в опекунских семьях воспитывается 62 % детей-сирот (2014 г. - 63%, 2013 г. - 65,6 %), в том числе дети коренных малочисленных народов Севера – 328 человек. Из общего числа детей, находящихся под опекой (попечительством), 107 детей переданы под опеку по согласию (заявлению) родителей (2014 г. – 113 чел., 2013г. – 135 чел.).

Снижение доли детей, переданных на воспитание под опеку (попечительство), объясняется увеличением количества детей, устроенных на другую форму семейного воспитания - приемную семью.

Наиболее успешно институт приемных семей развивается в гг. Салехард, Лабытнанги, Ноябрьск, Новый Уренгой, в Приуральском, Пуровском, Надымском и Тазовском районах.

В 2014 г. посторонними гражданами было усыновлено 23 ребенка (в

2013 г. составляет 36 человек, 2012 г. – 46 детей).

По состоянию на 1 января 2015 года в семьях усыновителей в автономном округе воспитывается 642 ребенка, что на 2,8 % больше, чем в 2014 году (2013 г. – 624 чел., 2012 г. – 616 чел.).

Возросло количество семей, желающих принять ребенка на воспитание в семью. На учете в органах опеки и попечительства автономного округа состоит 124 семьи (2014 г. – 86 семей, 2013 г. – 84 семьи).

В автономном округе ежегодно выделяются значительные средства на поддержку детей, нуждающихся в особой заботе государства.

С целью активизации семейного устройства детей-сирот, принимаются меры, направленные на поддержку семей, принявших детей на воспитание, и детей, нуждающихся в особой заботе государства.

К таким мерам относятся:

- обеспечение детей, воспитывающихся в опекунских и приемных семьях, бесплатными путевками на отдых, бесплатным проездом к месту отдыха и оздоровления и лечения;

- выпускники образовательных учреждений обеспечиваются одеждой, обувью, мягким инвентарем, оборудованием и единовременным денежным пособием (2000 руб., 5000 руб.);

- по заявлению выпускников взамен одежды, обуви, мягкого инвентаря, оборудования выдается денежная компенсация, которая составляет от 40 тыс.руб. до 99 тыс. руб.

- ежемесячная доплата в размере 1 тыс. рублей на приобретение лекарственных средств на каждого ребенка с ограниченными возможностями здоровья.

- ежемесячные выплаты на содержание ребенка в опекунских и приемных семьях:

Категории детей	2011	2012	2013
	сумма выплат на каждого ребенка (руб.)		
дети школьного возраста	11723	12426	13196
дети в возрасте от 3 до 6 лет	7498	7948	8441
дети в возрасте от 1 до 3 лет	7257	7692	8169
дети в возрасте до 1 года	8289	8786	9331

Денежное пособие на 1 января 2015 года получают 1193 несовершеннолетних, находящихся под опекой (попечительством) (2014 г. – 1291 чел., 2013 г. – 1277 чел.).

Приемным семьям:

- возмещение расходов в размере 30 % по оплате коммунальных услуг независимо от вида жилищного фонда в пределах нормативов потребления коммунальных услуг приемным семьям, имеющим в своем составе трех и более детей (родных и приемных);

- денежное вознаграждение приемным родителям – до 40000 руб. (2012 г. – 33753 руб., 2011 г. – 31211 руб.);

- оплата один раз в два года за счет средств окружного бюджета проезд

к месту отдыха и обратно в пределах территории Российской Федерации любым видом транспорта, в том числе личным, кроме такси;

- выделение средств на приобретение мебели на ребенка, передаваемого на воспитание в приемную семью на 1 год и более;

- при возникновении с учетом приемных детей оснований, установленных Жилищным кодексом Российской Федерации, на период действия договора о приемной семье предоставляются жилые помещения;

- оплата один раз в два года за счет средств окружного бюджета проезд к месту отдыха и обратно в пределах территории Российской Федерации любым видом транспорта, в том числе их родным детям, приемным родителям, не занимающимся иной оплачиваемой деятельностью, кроме деятельности, осуществляемой по договору о приемной семье.

За счет средств окружного бюджета установлена единовременная выплата при устройстве ребенка в приемную семью в размере 50 тыс. руб., была выплачена на 52 детей на общую сумму 2600,00 тыс. руб. (2012 г. по 50 тыс. руб. на 41 чел., 75 тыс. руб. на 3 детей-инвалидов).

При передаче ребенка на воспитание в замещающую семью из федерального бюджета 164 семьям на 230 детей было выплачено единовременное пособие в размере 19631,42 руб. на общую сумму 4467,12 тыс. руб.

Для детей-сирот из числа коренных малочисленных народов Севера законодательством автономного округа предоставляются дополнительные меры социальной поддержки. Так, дети-сироты и дети, оставшиеся без попечения родителей, из числа коренных малочисленных народов Севера, воспитываемые опекуном (попечителем) или в приемной семье, ведущей традиционный образ жизни (оленоводство), по достижению совершеннолетия безвозмездно обеспечиваются для ведения традиционной хозяйственной деятельности из расчета на одного ребенка 40 шестами для чумов, одним зимним и одним летним (брезентовым) нюком, одной печью для чума, а также оленями в количестве 30 голов, в том числе 10 важенками.

Продолжают функционировать «Школы опекунов (попечителей)», созданные во всех муниципальных образованиях автономного округа, которые осуществляют подготовку кандидатов в опекуны (попечители) и приемные родители, к приему ребенка в семью, сопровождение уже созданных замещающих семей.

Органами местного самоуправления, осуществляющими управление в сфере образования определены учреждения, на базе которых будет осуществляться подготовка замещающих родителей. Всего в течение года принято решений о возможности граждан быть опекунами, усыновителями в отношении 322 граждан. На конец года подготовку прошли 296 человек.

Для стимулирования устройства детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, органами опеки и попечительства через СМИ ведется постоянная работа по разъяснению населению вопросов о работе органов

опеки, о различных формах семейного устройства детей, комментируются документы федерального и регионального уровня. В территориях существуют постоянные рубрики, в которых публикуется производная информация о детях («Банк детей», «Найди меня, мама!», «Не отрекаются, любя», «Возьми ребенка в семью»). Открыты сайты муниципальных органов управления образованием, учреждений для детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей. На официальном сайте департамента образования автономного округа открыта рубрика «Социальная защита детей», на которой можно познакомиться с информацией о детях, находящихся на учете.

*Шадченко Н.Ю., к.э.н.
доцент*

*кафедра экономики
Поволжский кооперативный институт (филиал)
Российский университет кооперации
Российская Федерация, г. Энгельс*

О СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМАХ РЕГИОНОВ РФ

В связи с происходящими политическими событиями и экономическими тенденциями в мировом пространстве, Россия нуждается в поддержании конкурентоспособности экономики через непрерывные изменения. Правительство страны должно изыскивать резервы для улучшения экономических показателей изнутри. Основу государства составляют его федеральные центры (регионы), следовательно, поднятие экономики будет происходить за счет резервов и потенциальных сил данных субъектов. Правительство должно разрабатывать системный комплекс предложений, практических рекомендаций по формированию инвариантного содержания методологии развития региональных экономических систем. В свою очередь правительство регионов должны разрабатывать новые системы и механизмы развития региональных экономических систем, основанных на последних достижениях науки и техники. Данный подход предусматривает рассмотрение его с позиций системности. Все вышеназванные процессы будут происходить с позиций экономики региона в целом (единой системы). В составе экономики региона участвуют рынки услуг, факторов производства, капиталов и товаров, они взаимодействуют между собой и являются частью региональной экономической системы и составляют основу её стабильности.

Исследуя данные вопросы, необходимо сказать о том, что федеральная политика относительно регионов страны складывалась последние десятилетия на основе выравнивания социального и экономического развития регионов. Однако происходящие процессы привели к появлению целого комплекса новых социально-экономических и правовых проблем, которые отразились на устойчивости социально-экономической системы

регионов. В связи с этим, появилась необходимость в разработке целенаправленной политики развития регионов.

Существующая в России иерархия регионов не обеспечивает их взаимосвязь. Сложившиеся региональные границы устарели, поддерживаются административно и блокируют полноценное развитие регионов, регионы-лидеры почти не влияют на развитие других территорий. Это выражается, с одной стороны, в значительных потерях, связанных с автономизацией хозяйственных и социальных комплексов отдельных территорий (например, конкуренция портовых комплексов и транспортных проектов на Северо-Западе России). С другой стороны, появилась другая серьезная проблема - слабая связанность и отсутствующая связь между регионами в существующем экономическом пространстве, которая выражается в возникновении растущего разрыва в темпах роста экономики между отдельными субъектами России.

Присутствующая в региональной экономике тенденция производственно-территориальной разобщенности большинства регионов снижает их конкурентоспособность на мировом рынке. Около четверти всех субъектов страны имеет монопрофильную экономику, а основным донором их бюджетов являются крупные вертикально-интегрированные корпорации[8]. Регионы, находящиеся в подобных условиях, наиболее уязвимы при изменении экономических условий. Городов с монофункциональной экономикой больше всего в регионах нового освоения и в старопромышленных регионах Центральной России, Урала (так в 13 регионах страны доля городов с монопрофильной экономикой превышает 60%). Следует отметить, что в большинстве случаев 74% монофункциональных городов — это малые и средние города с численностью населения менее 50 тыс. человек.

По данным исследователей, при сохранении существующего уровня рождаемости, отсутствии миграционного прироста, а также при неизменной смертности к середине этого века ежегодная убыль населения вырастит в размере 1,8%, а увеличение части населения РФ пенсионного возраста увеличится с 20,5% до 35% при одновременном сокращении части населения трудоспособного возраста.

Следует также обратить внимание на возможность возникновения проблемы «демографического вакуума» в приграничных районах России, что связано с сокращением общей численности населения РФ и генеральной тенденцией миграции в России в регионы Сибири и Дальнего Востока. С геополитической точки зрения данная ситуация может быть очень опасной. Существует предложение по замещению населения иммигрантами из соседних стран, однако такой путь решения данной проблемы не отвечает геополитическим и экономическим интересам страны.

Исследования показывают, что в настоящее время продолжает уменьшаться численность молодежи, достигающей возраста

совершеннолетия. Таким образом, продолжает расти опасность обострения проблемы формирования российской армии, правоохранительных органов и иных силовых структур, что, безусловно, представляет собой угрозу охраны государственной границы, сокращения оборонного потенциала страны, а также проведению мероприятий, связанных с национальной безопасностью.

Чрезвычайно мало в стране регионов привлекательных для миграционного притока населения.

Начиная с 2015 года, тенденция по уменьшению миграционного прироста явно увеличится в связи с вступившим в силу Федеральным законом РФ от 24 ноября 2014 года № 357 –ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О правовом положении иностранных граждан в Российской Федерации». Миграционные потоки однозначно уменьшатся, возможно, даже, в несколько раз, так как мигрантам необходимо станет для получения патента на работу в отличие от прошлых лет пройти обязательную медицинскую комиссию, получить сертификат на знание русскому языку, истории страны и правовых основ РФ, получить полис медицинского страхования. Естественно, принимая во внимание тот факт, что трудовые мигранты имеют значительные издержки при перемещении, получения возможности проживания, в поиске работы, рост трудовых мигрантов уменьшится, следовательно, появятся следующие социально-экономические проблемы: уменьшится сбор налогов с трудовых мигрантов, который составлял в декабре 2014 года 1216 рублей в месяц с каждого мигранта, увеличится объем неукomплектованного штата в сфере ЖКХ, где в основном работают трудовые мигранты.

На постоянное место жительства россияне выезжают в основном в Германию, Израиль и США.

В-третьих, рассматривая региональную карту можно сделать вывод об уменьшении привлекательных для миграционного притока населения. С конца прошлого века существенно увеличился отток населения из северо-восточных регионов РФ (например, с Дальнего Востока мигрировало около 900 тыс. человек, из Восточной Сибири – около 200 тыс. человек).

Только в Западной Сибири сохранялась положительная тенденция миграции за счет притока трудовых мигрантов из Средней Азии и Казахстана.

С середины 90-х гг. прошлого века притяжение столичных городов Москвы и Санкт-Петербурга с ее масштабным рынком труда стало более ощутимым для жителей многих соседних областей, так как зона трудовых миграций в города республиканского значения охватила весь Центральный район. Кроме того, растет трудовая миграция мужчин молодых и средних возрастов из республик Северного Кавказа в регионы и крупные города Центральной России, нефтегазодобывающие округа тюменского Севера. Далеко не полностью учитывается при регистрации проживания то, что подавляющее число мигрантов трудоустраивается в неформальном секторе

экономики, что делает сложным оценку её объемов. Порядка 75 % всей внутренней миграции страны в целом приходится только на Москву и Московскую область.

По данным исследователей, почти в 36 регионах (40 % от общего числа регионов) России естественная убыль дополняется миграционным оттоком, четвертая часть таких регионов (25%) находится в Европейской части Российской Федерации, и пока в них отток невелик. Только в 3 субъектах Российской Федерации — тюменских округах и Ненецком АО — положительный естественный прирост дополняется миграционным (в Ингушетии это временная ситуация, связанная с перемещением беженцев из Чечни)[4].

Невысокие показатели мобильности жителей внутри страны также постепенно превращается в весьма острую проблему развития России.

Положение может измениться, стабилизироваться за счет изменения параметров мобильности населения. Пространственная мобильность населения сдерживается совокупностью факторов:

1. институтом регистрации и неразвитостью рынка жилья, неспособного принять значительные массы населения при их перемещениях по стране. Решением проблемы может стать – обеспечение в первую очередь жильем на основе социального найма квалифицированных специалистов и членов их семей;

2. частичным сохранением системы натуральных льгот, расширением бюджетного сектора в ряде регионов как способом удержания населения;

3. большими транспортными издержками на перемещения (как для маятниковой, так и для долгосрочной миграции).

Практически во всех регионах с высокими темпами экономического роста наблюдается одинаковая картина на рынке труда: не хватает квалифицированных рабочих, существует переизбыток специалистов с высшим образованием и в то же время недостаток квалифицированных специалистов как технических, так и гуманитарных направлений[4].

Исследуя проблемы региональной экономики, можно сделать вывод, что механизмы государственного управления региональным развитием перестали быть эффективными, а по итогам проведенных действий можно говорить о том, что достигнут предел эффективности политики выравнивания.

Для решения ряда социально-экономических проблем Правительство Российской Федерации предлагает «План первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности в 2015 году». В основе его лежат предложения по систематизации действий в экономической сфере в целях обеспечения стабильности экономики России в период неблагоприятной внешнеэкономической и политической конъюнктуры.

В 2015–2016 годах планируется реализация мер, направленных на

активизацию структурных преобразований в экономике страны, стабилизацию работы системообразующих организаций в важных отраслях и достижение устойчивости на рынке труда, снижение инфляции и смягчение последствий роста цен на социально значимые товары и услуги для семей с низким уровнем доходов, достижение стабильности на макроэкономическом уровне в среднесрочной перспективе.

Основные направления деятельности в направлении реализации плана в ближайшее время:

- экспортирование несырьевых, в том числе высокотехнологичных, товаров, по широкой номенклатуре, политика импортозамещения, поддержка данной политики;

- поддержка в развитии малого и среднего бизнеса за счёт снижения налогообложения;

- создание благоприятных условий для инвесторов с целью привлечения оборотных ресурсов в ключевых секторах экономики, в том числе при реализации государственного оборонного заказа;

- возмещение дополнительных инфляционных издержек наиболее уязвимым категориям граждан (многодетные семьи, пенсионеры);

- уменьшение напряжённости на рынке труда и поддержка эффективной занятости;

- оптимизация расходов из бюджета страны за счёт уменьшения необоснованных затрат, концентрации ресурсов на приоритетных направлениях развития и выполнении публичных обязательств;

- обеспечение устойчивости банковской системы и создание антикризисного механизма оздоровления системообразующих организаций, находящихся в проблемной ситуации.

Один из разделов обсуждаемого плана «Активизация экономического роста» содержит в себе меры по стабилизации, импортозамещению и осуществлению несырьевого экспорта, внесение поправок в систему налогообложения предприятий данного вида, поддержку малого и среднего бизнеса.

В следующем разделе «Поддержка отраслей экономики» предусмотрены изменения в плане приоритетности Федеральной адресной инвестиционной программы, федеральных целевых программ, в целях финансирования наиболее приоритетных направлений и дополнительных антикризисных мероприятий. Разработаны также меры по поддержке различных отраслей: сельского хозяйства, жилищного строительства и жилищно-коммунального хозяйства, промышленности и топливно-энергетического комплекса, транспорта.

Разделом плана «Обеспечение социальной стабильности» предусмотрены содействие изменению структуры занятости, социальная поддержка граждан, меры в сфере здравоохранения, обеспечения лекарственными препаратами и изделиями медицинского назначения.

Большая часть в работе отведена проведению мониторинга и осуществлению контроля ситуации в экономической и социальной сферах.

Безусловно, перечень возможных первоочередных мероприятий не является окончательным и исчерпывающим, при необходимости будет дополняться новыми мерами антикризисного характера.

Использованные источники:

1. Российская Федерация. Конституция. Конституция Российской Федерации: принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 г. // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2014. - № 31. - Ст. 4398.
2. Российская Федерация. Законы. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая [Электронный ресурс] : Федер. закон : принят Гос. Ду- мой 21 октября 1994 г. : по состоянию на 6 апреля 2015 г. // Режим доступа : [http : // www. consultant.ru](http://www.consultant.ru)(официальный сайт компании «Консультант- Плюс»).
3. Баринов В.А. Перспективы развития электроэнергетики России на период до 2030 г. // Открытый семинар «Экономические проблемы энергетического комплекса». 23.10.2012. 40 с
4. Воронина А.А. Управление развитием региона в постиндустриальной экономике /РГБ, [М.], 2013. URL: dlib.rsl.ru/01003375182 (дата обращения 27.03.2015)
5. Джордж Фридман «Интересы РФ и США в отношении Украины несовместимы друг с другом». URL:<http://kommersant.ru/gallery/2636177>
6. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года/ утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р.
7. Крылов С.И. Анализ в сбалансированной системе показателей: теоретический аспект // Экономический анализ: теория и практика. 2010. № 29. С. 2 - 10.
8. Назаров П.В. Формирование стратегии преодоления региональных диспропорций в развитии российской экономики/РГБ, [М.], 2011. URL: dlib.rsl.ru/01003315531 (дата обращения 27.03.2015)
9. Общеэкономический обзор отрасли и состояние предприятий // Бюллетень отрасли Российской экономики: производство, финансы, ценные бумаги: электроэнергетика. 2013. № 1009. 52 с.
10. Шойгу С. Учения НАТО на «восточном фланге» и в Арктике направлены против России. URL: <http://tass.ru/politika/1907200> (Сайт ТАСС информационное агентство России)

Шайхутдинова И.И.
студент 2 курс
факультет «Институт управления, экономики и финансов»
Казанский (Поволжский) Федеральный университет
Россия, г. Казань

ПРЕМИАЛЬНЫЙ АВТОМОБИЛЬНЫЙ БРЕНД КАК СТЕПЕНЬ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ ПРОДУКТА

Статья посвящена феномену бренда-одному из главных символов современной мировой экономики. В статье рассматривается сила премиального автомобильного бренда и репутации на рынке автомобилей. Приведены конкретные данные, отражающие прямую зависимость между автомобильным брендом и спросом на данные автомобили.

Ключевые слова: бренд, имидж, премиум-сегмент, автомобильный рынок, статистика продаж, изменения спроса, дифференциация производителей.

«Бренд – это больше, чем реклама или маркетинг. Это все, что приходит в голову человеку относительно продукта, когда он видит его логотип или слышит название». ⁸⁷ На автомобильном рынке бренд-это разница между «хорошей» и «отличной» машиной в сознании некоторых потребителей. В наше время трудно найти человека, который не слышал о Mercedes-Benz, BMW или Audi даже среди людей, которые не увлекаются автомобилями. Некоторые люди могут не знать как выглядит автомобиль этого бренда, но то, что это именно автомобиль с мировым именем – знают все.

Существует много типов автомобилей, доступных на рынке. Это маленькие автомобили, автомобили среднего размера, большие автомобили, внедорожники, автомобили повышенной комфортности, автомобили с высокой мощностью, спортивные автомобили и так далее. У каждого автомобильного класса есть свой собственный набор характерных особенностей и образцовых технических требований.

Мировой автомобильный рынок включает в себя множество брендов, которые, в свою очередь, подразделяются на массовые (бюджетные) и люксовые бренды (премиум-класс).

В России в 2015 году рынок массовых легковых автомобилей «просел» на 41%. При этом сегмент роскошных авто вырос на 95%.

Какие факторы влияют на повышение спроса на люксовые автомобили? Люксовый автомобильный бренд живёт за счёт общественных стереотипов. Для некоторых групп российских потребителей характерны иллюзия создания богатства, стремление произвести впечатление на окружающих, повышение самооценки. Такие потребители выбирают дорогие автомобили вопреки здравому смыслу, подчиняясь магической силе

⁸⁷ David F. D'Alessandro, генеральный менеджер John Hancock, из книги «Brand Warfare: 10 Rules for Building the Killer Brand»

бренда. Многие из них не имеют собственного жилья или берут кредиты на осуществление своей мечты.

Автомобили, такие как Mercedes, BMW, Audi, Infiniti позволяют людям заявить о своём успехе и статусе. «Люксовые» марки отличает эксклюзивность — в качестве, дизайне (иногда очевидно только второе, а качество принимается на веру). Для них характерны особая система дистрибуции, отличные от массовых брендов способы продвижения, исключительно бережное отношение к клиентам, которых часто знают в лицо. Это означает то, что дорогие автомобили- это предмет не только продуктовой, но и сервисной дифференциации. Существует множество автосалонов, ориентированных только на продажу автомобилей премиальных брендов. Информация на сайте одного из таких автосалонов гласит: « К вопросам каждого покупателя менеджеры подходят индивидуально. Именно так мы добиваемся лучших результатов работы и делаем наших клиентов счастливее!»

Нужно заметить, что высокий спрос на дорогие автомобильные бренды начал формироваться в последние 2-3 года. Главным образом, это связано с ростом благосостояния населения, доходов. Появляется всё больше людей, желающих подчеркнуть свой статус, положение в обществе. Еще недавно показателем достатка и престижа был Toyota Land Cruiser, а сегодня на улицах города нередко можно увидеть девушек за рулём Audi или мужчин на внедорожниках «Mercedes». Рынок авто класса люкс в России сформировался относительно недавно, но развивается стремительно. Главным потребителем автомобилей представительского класса была и остается Москва (примерно 80% автомобилей люксовых брендов продаётся в московском регионе), на втором месте – Санкт-Петербург(около 7% от общего объёма) . Однако в настоящее время и регионы страны преумножают количество данных машин на дорогах. Среди регионов больше всего выделяются Ставропольский и Краснодарский края. (Данные предоставлены агентством «Автостат»).

Рынок таких автомобилей имеет особенности, которые отличают его от массовых сегментов. В первую очередь, это качество отделочных материалов, например, использование дорогой кожи для обивки сидений, отделка салона натуральным деревом, бриллиантовая светотехника . Всё это добавляет элегантную ноту роскоши и благородства в интерьер автомобиля. Некоторые премиальные бренды могут даже похвастаться шестью видами массажа. Ни один из массовых автомобилей не сможет предложить такую опцию покупателю. Все эти, и другие характеристики- типичное проявление продуктовой дифференциации.

Авторынок премиальных автомобилей мало зависит от общей направленности авторынка: независимо от колебаний спроса на остальные автомобили, продажи класса люкс остаются, как правило, стабильными. Или же наоборот повышаются. Интересная ситуация произошла в конце 2014-

начале 2015 года, когда люксовые автомобили преодолели кризис.

Производители массовых брендов в этом году сильно сократили поставки автомобилей, из-за чего большинство ликвидных моделей оказалось в дефиците, а производители люксовых марок, меньше напуганные кризисом, привозят достаточно машин и пользуются растущим спросом, говорит президент ассоциации «Российские автодилеры» Дмитрий Гулин.

Как сообщает «Интерфакс», Германский автопроизводитель Mercedes-Benz Cars, входящий в группу Daimler, зафиксировал рост продаж в России в январе на 16,2 процента, несмотря на общую негативную тенденцию на российском авторынке, сложившуюся ввиду пессимистичных прогнозов экономического роста и падения курса рубля. Причём, рост спроса на автомобили третьего по величине германского автоконцерна в январе был довольно равномерным во всем мире. В США в январе автомобилей Mercedes-Benz было продано на 8,9 процента больше, чем за тот же период прошлого года. Возможно, это связано с тем, что Mercedes-benz поддерживает репутацию автомобиля как предмета роскоши, а не как средства передвижения. И люди, которым важен престиж, приобретают именно Mercedes-benz, несмотря на немного завышенную цену.

Также здесь можно говорить о том, что кризисные явления медленнее отражаются на обеспеченных людях, которые как раз и являются клиентами премиальных брендов.

Статистика продаж автомобилей в России в феврале 2015 года.

Примечание: рейтинг марок основан на результатах продаж за месяц

МАРКА	Февраль			Январь — Февраль		
	2015	2014	YoY	2015	2014	YoY
Lada	23,639	30,896	-23%	41,131	54,543	-25%
Hyundai*	13,233	13,901	-5%	25,940	24,945	4%
KIA	12,563	13,303	-6%	23,909	24,502	-2%
Nissan*	9,447	17,158	-45%	18,548	28,209	-34%
Renault*	9,100	16,721	-46%	17,909	29,615	-40%
Toyota*	7,143	11,892	-40%	14,292	20,211	-29%
VW	5,804	11,390	-49%	11,969	19,989	-40%
Škoda	5,618	6,384	-12%	10,743	11,128	-3%
Mercedes-Benz*	4,151	3,520	18%	7,326	6,230	18%
BMW	3,550	3,356	6%	6,095	5,896	3%
Mitsubishi	3,323	6,817	-51%	6,543	11,824	-45%
Chevrolet	3,255	12,448	-74%	6,305	21,868	-71%
GAZ	2,970	4,527	-34%	4,798	7,787	-38%

ком.авт.*						
Datsun	2,904	-	-	5,837	-	-
Mazda	2,381	3,899	-39%	4,765	6,747	-29%

Из таблицы видно, что именно бренду «Мерседес» удалось не только не понизить свои продажи, но и увеличить их почти на 20%. А это отличный показатель.

Как сообщает «Автостат», с января по июль россияне выложили за автомобили Mercedes—Benz 117,1 млрд рублей. При средней цене каждой 4,65 млн рублей, всего было приобретено 25 200 различных моделей этой марки.

Использованные источники:

1. Рой Л.В, Третьяк В.П Анализ отраслевых рынков – Москва: Инфра-М 2008-стр. 48-51
2. David F. D'Alessandro, Michele Owens, Brand Warfare: 10 Rules for Building the Killer Brand/ Война брендов: 10 правил создания убийственного бренда.
3. «Продажи Mercedes в России подскочили на 16 процентов»
<http://lenta.ru/news/2015/02/06/mercedes/>
4. Статистика продаж автомобилей в России в феврале 2015 года по данным АЕВ.<http://mercedes-ru.ru/car-sales-february-2015/>
5. Международная информационная группа «Интерфакс».
<http://www.interfax.ru/business/422445>
6. Газета «Ведомости» № 2581. «Люкс поехал вверх».

*Шакиров И.М., к.в.н.
доцент*

кафедра менеджмента

ФГБОУ ВПО «Смоленский государственный университет»

Россия, г. Смоленск

ПОСТРОЕНИЕ ОТНОШЕНИЙ В ОРГАНИЗАЦИИ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Аннотация: в статье говорится о назревшей необходимости управления человеческими ресурсами с помощью построения отношений в организации. Рассмотрена не только роль поведения руководителя в данном процессе, но и такие компоненты, как рабочее пространство, организационная культура и сотрудники организации, взаимовлияющие на межличностные отношения в организации.

Ключевые слова: «организационная культура», «ценности», «отношения», «потенциал сотрудников», «доверие», «настроение», «активное слушание», «похвала».

Отношение человека к труду, его поведение в процессе трудовой деятельности, во многом определяют конечные результаты работы любой организации. Побуждения, которые стимулируют человека к активной деятельности, базируются на личностных моделях мотивации к труду, но в тоже время каждый сотрудник, в конечном счете, хочет знать, что происходит в организации, участвовать в ее жизни, хочет, чтобы с ним советовались.

Кроме того, чтобы получать удовольствие от работы, ему нужно чувствовать, что все, что он делает, имеет реальную ценность. Когда люди довольны работой, они делают ее хорошо. Недостаток заинтересованности и внимания снижает качество выполнения работы, замедляется ее темп и отбивает у сотрудников желание брать на себя ответственность.

Создать условия для сотрудников, чтобы они постоянно и с удовольствием выполняли свою работу – это значит построить правильные отношения в организации, сделать так, чтобы факторов, вызывающих негативные чувства, было меньше, а факторов, рождающих позитивные, – больше.

Рабочее пространство, поведение руководителя, сотрудники организации и организационная культура являются элементами построения межличностных отношений в организации. Их взаимосвязь представлена на рис. 1.

Пространство, где интересно и весело работать, создает семейную атмосферу, приносящую удовольствие от работы и хорошие личные отношения друг с другом. Кроме того, пространство влияет и на обслуживание клиентов. Они обслуживаются с радостью и большой увлеченностью.

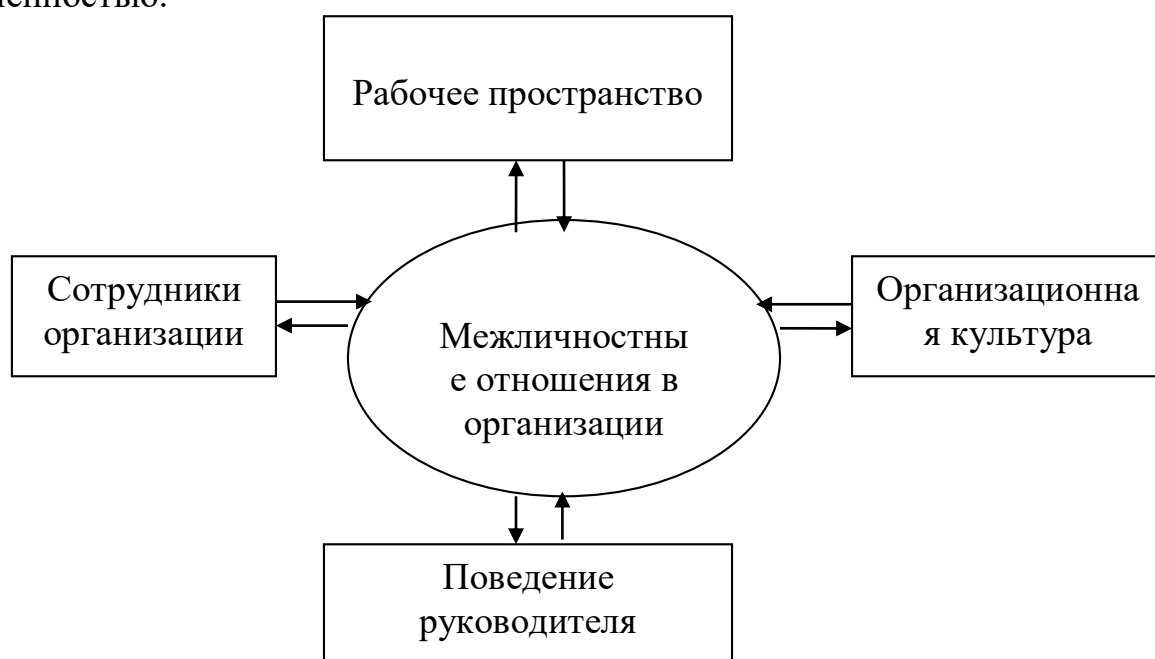


Рис. 1. Взаимосвязь элементов межличностных отношений в организации

Организация рабочего пространства – это не просто физически комфортные условия, включающие стол, стул, компьютер, Интернет. Организация рабочего пространства – это в первую очередь создание эмоциональной среды. Пространство должно влиять на сотрудников, на их сознание, мотивацию, настроение, поведение, вовлеченность в рабочий процесс. А результатом данного влияния должно быть появление желания и жить, и трудиться, и просто проводить время на рабочем месте.

Стиль пространства побуждает не только действовать, но и мыслить определенными образами. От того, как оформлен офис, зависит настроение сотрудников и ход их мыслей. Свою роль играют окраска стен, необычный дизайн, шуточные плакаты и предметы интерьера, картины и игрушки. Стиль пространства может посылать определенный импульс в мозг сотрудников и вызывать инновационные и нужные идеи для бизнеса.

Организация рабочего пространства влияет на настроение сотрудников, но поведение руководителя играет главную роль в построении отношений в организации. Оно позволяет или раскрыть потенциал сотрудников или наоборот отбить у них желание как-то проявить себя. Построение отношений с другими людьми является самой перспективной и многообещающей возможностью добиться успеха из всех существующих. Правильные отношения позволяют руководителю получить поддержку и одобрение непосредственных подчиненных без использования им служебных полномочий [2].

Сотрудники, работающие под началом руководителя, который их ценит, заботится, проявляет искренний интерес к их проблемам, узнает, какие у них планы в отношении своей карьеры в компании и помогает им достичь своих целей, охотно делают то, что им полагается, в отличие от тех, кто выполняет работу потому, что велел начальник.

Одной из главных задач руководителя – установление атмосферы доверия и создание уверенности сотрудников в своих собственных способностях. Создание уверенности у сотрудников нелегкая, но выполнимая задача. Она основывается на принципе «от простого к сложному». Новым сотрудникам надо давать задания, с которыми они могут справиться, т.е. создавать привычку быть успешными, начиная с малого [1].

Руководитель не должен забывать хвалить своих подчиненных. Похвала дает понять сотрудникам, что начальник переживает за то, что они делают. Кроме того, позволяет им понять, что их работа важна. Заслуженная похвала оказывает огромное влияние на большинство людей.

Похвала или признательность включает два этапа. Первый этап включает характеристику поведения, действия или исполнения работы, которое заслуживает похвалы. Например: «Мне нравится новый дизайн упаковки продукции». Второй этап объясняет, почему поведение, действие или исполнение работы заслуживает одобрения. Например: «Такая упаковка позволит увеличить продажи».

Основное правило – на похвалу скупиться нельзя. Исследования показали, что признание того, что делает сотрудник, поставлено на первое место, в то же время зарплата лишь на шестое. Похвала не стоит денег, но она ценнее, чем деньги.

Руководитель должен уделить особое внимание формированию организационной культуры организации, т.е. системе общих ценностей и убеждений, принятыми к руководству ее членами в своем поведении.

Ценности – главная составляющая организационной культуры. Корпоративные ценности – это то, во что верят все члены организации. Они не рождаются сами по себе, а создаются при участии всех сотрудников. Практика показала, что ценности, спущенные сверху, приходится пересоздавать заново. Ценности трудно создать, но еще сложнее реализовать их в повседневных действиях, поведении и коммуникациях.

Активное вовлечение сотрудников в процесс разработки и внедрения ценностей ведет к тому, что они постепенно и подсознательно начинают управлять поведением и сотрудник начинает считать организацию своей. Тогда он может рекомендовать на вакантные места своих друзей. А посторонние люди замечают, что в организации царит совершенно особая атмосфера.

Однако значительно сложнее эту атмосферу постоянно поддерживать. Для этого необходимы регулярные психологические инвестиции самого разного рода, включая энергию и вовлеченность первых лиц организации, а также нужна опора на людей, которые готовы находиться в такой среде, каждый день ее развивать и усиливать. Для этого в организациях, ориентированных на создание особой культуры, значительное внимание уделяется подбору персонала.

При приеме на работу кандидата часто обращают внимание на опыт работы, квалификацию или образование и очень редко на его отношение к работе. В результате можно нанять работника с большим опытом работы, хорошим образованием, квалификацией, но если у человека плохое отношение к работе в организации будут проблемы и наоборот выявление хорошего отношения к работе позволит получить прекрасного работника.

Правильно построенное собеседование позволяет выявить отношение кандидата к работе. Вполне естественно, что кандидат, желающий получить работу, будет давать ответы, которые максимально увеличивают его шансы, а если он этого не делает, значит, недостаточно умен, чтобы выбрать именно его. Цель собеседования – лучше узнать кандидата, поэтому необходимо стремиться, чтобы он почувствовал себя непринужденно.

Хорошее собеседование – это не допрос, а обмен вопросами и ответами. Необходимо стремиться избегать конфронтации и вопросы, которые дадут представление об отношении к работе этого человека, желательно оставить на конец собеседования. Например: «Что вам больше всего нравилось и не нравилось на прежней работе?». Чтобы получить

важную информацию, надо дождаться ответа кандидата. Не надо стараться ему помочь и если он не отвечает прямо на поставленный вопрос, необходимо повторить вопрос или перефразировать.

Таким образом, правильная организация рабочего пространства, своевременное выявление отношения кандидатов к работе, активное вовлечение сотрудников в процесс разработки и внедрения ценностей и построение доверительных отношений позволяют значительно увеличить производительности труда в организации.

Использованные источники:

1. Никитенкова О.В. Управление немотивированными работниками организации. – Творческое наследие А.С. Посникова и современность в рамках программы «Возвращение имени»: VII Посниковские чтения: материалы международной научно-практической конференции (4 – 5 декабря 2013 года). – Смоленск: Изд-во СмолГУ, 2014. – 226 с.
2. Шакиров И.М. Пути улучшения межличностных коммуникаций. – Актуальные проблемы теории и практики управления: Материалы I Межрегиональной научно-практической конференции, г. Смоленск (2 июня 2011 г.). – Смоленск: Изд-во СмолГУ, 2011. – 218 с.

Шалова Ш.Т.
студент 3 курса
Институт экономики
Халишихова Л.З., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра «Экономика»
ФГБОУ ВО КБГАУ им. В.М.Кокова
Россия, г. Нальчик

РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В ФОРМИРОВАНИИ БЛАГОПРИЯТНОГО ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА

Аннотация: В работе рассмотрен комплекс мер, реализация которых при участии государства будет способствовать повышению инвестиционной привлекательности регионов.

Ключевые слова: инвестиционный климат, инвестиционный потенциал, инвестиционная привлекательность.

Инвестиционный потенциал выражается в готовности региона к приему инвестиций с соответствующими гарантиями сохранности капитала и получения прибыли инвесторами.

Инвесторы оценивают инвестиционную привлекательность страны или региона по экономической, законодательной, социальной и политической стабильности, уровню инфляции, движению капитала, а также по качеству человеческого капитала.

Улучшение инвестиционного климата – важнейшая задача экономического развития страны, решению которой в последнее время

уделяется особое внимание на самом высоком уровне.

Формирование благоприятного инвестиционного климата имеет решающее значение для развития экономики в целом и является актуальнейшей проблемой для регионов, в связи с чем, повышение инвестиционной активности в регионе – важнейший приоритет деятельности властных структур, экспертного сообщества и институтов бизнеса [5].

Анализ наиболее продвинутых региональных практик позволяет сформулировать комплекс мер, способствующих улучшению инвестиционного климата [7]. В их числе наиболее существенными на наш взгляд являются:

- создание подготовленных территорий перспективного развития;
- формирование комфортной административной среды;
- формирование благоприятного налогового режима;
- финансовая поддержка инвестиционных проектов;
- наличие образовательной инфраструктуры в сфере инвестирования;
- повышение квалификации государственных служащих, ответственных за реализацию инвестиционных проектов и т. д.

1. Создание подготовленных территорий перспективного развития. Территория перспективного развития подразумевает наличие промышленных площадок, индустриальных парков и технологических парков. Успешный опыт ряда субъектов РФ свидетельствует о том, что функционирующие инвестиционные площадки, промышленные (индустриальные) парки играют заметную роль в обеспечении динамичного роста региональной экономики, создании условий для организации новых конкурентоспособных производств, привлечения инвестиций для модернизации промышленных активов субъектов Российской Федерации [4].

Создание индустриальных и технологических парков обеспечивает на основе механизмов государственно-частного партнерства благоприятные административные, инфраструктурные и иные условия ведения бизнеса резидентов парка [6].

Территории перспективного развития получили сегодня широкое распространение во всех развитых странах мира. Опыт таких стран как США, Япония, Франция, Германия, Италия свидетельствует о том, что такие территории способны трансформироваться в суперсовременные комплексы, осуществляющие всю технологическую цепочку от фундаментальных исследований до производства и продажи инновационной продукции, превращаясь в центры наукоемкого производства.

2. Формирование комфортной административной среды. Данная мера предполагает в первую очередь активную, компетентную работу властей региона по улучшению инвестиционной привлекательности. Именно руководство регионов обеспечивает проведение целенаправленной политики и компетентность органов власти, формирует диалог с бизнесом и инвесторами. Основные меры создания благоприятной среды:

- создание специальных агентств по привлечению инвестиций и работе с инвесторами;

- обеспечение оперативной связи и эффективного взаимодействия инвесторов с руководством субъекта РФ;

- принятие инвестиционной декларации и регламента по работе с инвесторами, обеспечивающего реализацию принципа «одного окна» и выполнение по желанию инвестора, всех разрешительных и согласовательных процедур силами специализированного агентства;

- создание подготовленной для инвестиций инфраструктуры с концентрацией усилий властей на реальных нуждах и потребностях инвесторов;

- формирование финансовых механизмов привлечения и поддержки инвестиций.

3. Налоговое стимулирование выступает неотъемлемым элементом процесса привлечения инвестиций. Для стимулирования развития инвестиционной деятельности основными приоритетами налоговой политики должны быть: снижение налоговой нагрузки в целом, принятие налоговых мер для повышения финансовой самостоятельности предпринимательских структур, информационная поддержка предпринимательских структур в области налогообложения, упрощение административных налоговых процедур, упрощение и унификация положений налогового и бухгалтерского учета [1].

4. Основными направлениями системы финансирования инвестиционных проектов являются: формирование системы страхования инвестиционной деятельности; развитие условий для небанковской финансовой инфраструктуры, т.е. создание условий для активного использования частного капитала, усиление защиты интересов пайщиков, поддержка мер по капитализации инвестиционных фондов.

5. Совершенствование образовательной инфраструктуры в сфере инвестирования через совершенствование механизмов профессиональной подготовки и переподготовки кадров по направлениям, соответствующим инвестиционной стратегии региона и интересам инвесторов, адаптация систем обучения [3].

6. Организация регулярного повышения квалификации руководителей и работников органов государственной власти и организаций – участников инвестиционного процесса. Для решения этой задачи необходимо формирование комплекса компетенций государственных служащих, определяющих требования к их навыкам, знаниям и способности к восприятию нового знания. К разработке моделей целесообразно привязать совершенствование системы мотивации государственных служащих, ответственных за реализацию инвестиционных проектов.

Практическая реализация данных мероприятий должна исходить из понимания инвестиционного климата как комплекса мер, эффективных в

соответствии с четко определенным алгоритмом запланированных действий.

Эффективность подобных инструментов подтверждается положительным опытом ряда регионов – г. Москва, г. Санкт-Петербурга, Ленинградская, Московская, Калужской областей, Республики Татарстан и др.

Таким образом, проблема повышения инвестиционной привлекательности российских регионов является одной из приоритетных для всех ветвей и уровней государственной власти и органов местного самоуправления. Но результаты текущего участия государства в повышении инвестиционной привлекательности приводят к неутешительным выводам. Поэтому в целях развития инвестиционного потенциала региона представляется необходимым переход к комплексному, системному участию государства.

Использованные источники:

1. Калинина О.В. Основные направления реформирования и пути совершенствования Российской налоговой системы на современном этапе развития // Налоги и налогообложения. 2011. №2(44). С. 30-38.
2. Мантаева Э.И., Голденова В.С., Чудидов В.А. Модели взаимодействия государства и бизнеса в реализации социальной ответственности // Вестник Калмыцкого института гуманитарных исследований РАН. 2011. № 2. С. 176–180.
3. Печенкина В.В., Комаревцева О.О. Улучшение инвестиционного климата и повышение инвестиционной привлекательности региона // Вестник государственного и муниципального управления. 2013. №1. С. 102-106.
4. Тогузаев Т.Х. Региональная политика формирования инвестиционной привлекательности и стимулирование инновационного развития (на примере Кабардино-Балкарской республики) // Экономика и управление. 2007. №6. С.86-89.
5. Фиашев А.Б. Методологические аспекты обоснования перспектив социально-экономического развития субъекта РФ. Дисс. на соискание ученой степени доктора экономических наук. г. Москва. 1998.
6. Халишхова Л.З., Кокова Х.Х. Основные меры повышения инвестиционной привлекательности региона (на примере Кабардино-Балкарской Республики) // актуальные вопросы современной экономики. 2014. №2. С. 191-199.
7. Харитонов Н.М. О повышении инвестиционной привлекательности российских регионов // Современные производительные силы. 2013. №1(2). С.83-85.

*Шевцова В.А.
студент
Горностаева Ж.В., к.э.н.
профессор
ИСОиП(филиал) ДГТУ
Россия г. Шахты*

РИЭЛТОРСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КАК РАЗНОВИДНОСТЬ СЕРВИСА

Аннотация. В данной статье рассматривается риэлторская деятельность как разновидность сервиса, а также виды риэлторских фирм и услуг. Особое внимание уделено правилам осуществления риэлторской деятельности.

Ключевые слова. риэлторская деятельность, объект недвижимости, услуга, сфера услуг, сделка, собственность, договор.

Сервисная деятельность со временем становится всё актуальнее, и является неотъемлемым компонентом современной мировой индустрии. Деятельность в сферах сервиса очень разнообразна, и в условиях развития мировой экономики, очень эффективна. Идет постоянное развитие специализаций сервисной деятельности, а отсюда следует, что роль, положение, сферы услуг в мировой социально-экономической системе непрерывно возрастает.

Основой любой социально-экономической системы является собственность и переход к рыночному устройству общества вызывает ее трансформацию. Собственность от одномерной государственной собственности преобразуется в многоаспектный комплекс, состоящий из федеральной, региональной, муниципальной, частной и других видов собственности. Таким образом, меняется механизм управления собственностью, и, как следствие, формируется рынок риэлторских услуг.

Под риэлторскими услугами в настоящем законе понимается комплекс действий, направленных на подготовку и сопровождение перехода права собственности или пользования недвижимым имуществом, а именно:

- оказание услуг потребителю по продаже или передаче в аренду (наём) недвижимого имущества, которым он имеет право распоряжаться на законном основании;
- оказание услуг потребителю по приобретению в его собственность или в пользование принадлежащего третьим лицам недвижимого имущества;
- предоставление консультационных услуг, услуг по изучению конъюнктуры рынка, иных возмездных услуг,
- сопутствующих гражданскому обороту недвижимого имущества;
- оказание услуг потребителю по управлению принадлежащим ему недвижимым имуществом.

Риэлторские фирмы занимаются и другими услугами, которые

непосредственно не связаны с оказанием посреднических услуг по заключению договоров купли-продажи недвижимого имущества.

Клиент может поручить риэлтору, совершить любое действие с его недвижимым имуществом. Риэлтору для этого необходимо получить нотариальную доверенность от клиента. Доверенность может быть выдана сроком на три года. При заверении доверенности клиент уплачивает нотариусу государственную пошлину.

В наиболее общем виде, всю работу риэлтора можно представить в виде двух групп услуг, оказываемых клиентам:

- 1) услуги по заключению сделок с недвижимым имуществом;
- 2) услуги по совершению других действий, порождающих для клиента какие-либо права и обязанности в отношении его имущества, но не связанные с гражданским оборотом данного имущества.

Риэлторская услуга начинается с того момента, как клиент обратился в агентство недвижимости. Практически любая такая услуга будет состоять из двух частей: подготовка к сделке и проведение сделки. Первая включает в себя несколько последовательных этапов. В самом начале человек, клиент, обращается в агентство недвижимости и, в ходе беседы, высказывает риэлтору свои пожелания, своеобразно «делает заказ», а так же клиент знакомится с условиями работы агентства, о которых речь начинает уже сам сотрудник агентства. Если все условия работы, а так же формальности ведения сделки, клиента устраивают, заключается договор. В случае, когда покупается квартира, оформляются все возможные требования покупателя к ней, риэлтор подбирает подходящие, необходимые клиенту, варианты. Когда идет продажа имущества, риэлтору необходимо собрать и проверить все необходимые документы, а так же, разместить соответствующую рекламу в СМИ, затем исследовать спрос, и устроить показы квартиры. После того, как с помощью риэлтора покупатель и продавец нашли друг друга, стороны согласуют условия сделки. В условия сделки входят: стоимость объекта недвижимости, сроки заключения сделки, порядок оплаты, сроки освобождения квартиры и так далее. Затем, с помощью риэлтора, продавец подготавливает все требуемые документы, а покупатель находит средства для оплаты. В заключительной части стороны подписывают договор о порядке перехода права собственности на данный объект недвижимости от продавца к покупателю. На этом заканчивается процесс подготовки к сделке, и риэлтор приступает к ее непосредственному проведению. Под проведением сделки подразумевается регистрация договора в Управлении Федеральной Регистрационной Службы, снятие с регистрационного учета всех лиц, прописанных в квартире, и выезд из нее бывших хозяев. Продавец должен предоставить покупателю жилое помещение, свободное и юридически, и фактически, в установленные договором сроки. Так же, в соответствии с условиями договора, покупатель обязан передать продавцу указанную денежную сумму. После получения продавцом денег, а

покупателем объекта недвижимости и права собственности на него, подтвержденного необходимыми документами, услуга риэлтора считается выполненной, и ему выплачивают денежное вознаграждение.

На рынке недвижимости работа ведется по нескольким направлениям. Одни риэлторы занимаются продажей вторичного жилья, другие продают квартиры в новостройках, кто-то из них специализируется на аренде жилья. Следует отметить, что риэлторские услуги очень распространены на вторичном рынке недвижимого имущества. Вторичным рынком называют все последующие перепродажи жилого помещения после его строительства и ввода в эксплуатацию. Первичный рынок недвижимого имущества составляют все сделки с недвижимостью, связанные со строительством данного имущества и приобретением права собственности на него.

С риэлторской деятельностью справится не каждый. Это очень сложная профессия, в ней профессионалу своего дела не просто надо совершать сделки купли-продажи, аренды, а нужно уметь находить к каждому клиенту и к каждой ситуации своеобразный подход. Риэлтор должен обладать таким набором качеств, как коммуникабельность, внимательность, способность к аналитическому мышлению, четкость в рабочей деятельности. Так же риэлтор должен вникать в проблемы клиентов, уметь выявить главное и помочь расставить приоритеты.

Использованные источники:

1. Акарева Е. Профессия риэлтора. Содержание профессиональной деятельности. М., 2012 – С 115 – 117
2. Алехина Е.С., Горностаева Ж.В. Применение клиентоориентированного подхода на предприятиях сервиса. //Экономика и предпринимательство. - Москва, 2015. - № 4-1.-421-426 с
3. Парусова Г.В. Секреты риэлторского мастерства - Ростов-на-Дону: Феникс, 2010 – С 23 – 24
4. Сервисная деятельность: учебное пособие для студентов бакалавриата по направлению 100100.62 – Сервис / сост.: И.В Кушнарева, В.Е. Жидков, Е.С. Алехина, Ж.В. Горностаева; Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал) ДГТУ.- М.; Ставрополь: МИРАКЛЬ; Ставролит, 2013.-176с.

*Шевченко И.И.
студент 1 курса
Горностаева Ж.В., к.э.н.
научный руководитель, профессор
ИСОиП(филиал) ДГТУ в г. Шахты
Россия, г. Шахты*

ПСИХОЛОГИЯ СЕРВИСНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аннотация. В статье определяется природа сервисной деятельности как особого вида социальной практики, отличительной

особенностью которой является концентрация на значимого другого на клиента.

Ключевые слова: сервисная деятельность, услуга, потребности, профессиональные требования к работнику сервиса, принципы сервисной деятельности.

Психология сервиса и психология сервисной деятельности являются устойчивыми словосочетаниями в литературе, посвященной вопросам организации работы сервисных предприятий и соответствующих специалистов. Содержанием такой «психологии» являются общие для всех видов деятельности закономерности эффективного делового общения: формирование первого впечатления и само-презентация, атрибуция и разрешение конфликтов, учет индивидуальных особенностей потребителей и т.д. и т.п.

В данном контексте психология сервисной деятельности определяется как специальная отрасль психологической науки, которая изучает особенности и роль психических явлений в обслуживающей деятельности работников контактной зоны и потребительской деятельности клиентов [4].

Потребитель предъявляет к сервисной деятельности широкий диапазон специфических требований, усматривая в ней многообразные возможности, позволяющие реализовать свои запросы и нужды. Однако для производителей услуг сервисная деятельность выступает разновидностью профессионального труда, бизнеса, управления в сфере хозяйствования. Таким образом, цели сервисной деятельности шире, касаются не только аспекта обслуживания клиента в контактной зоне; требуется дополнить список целей как минимум конструированием и продвижением сервисной услуги, организацией сервисного предприятия.

Кроме того, в анализе словосочетания «психология сервисной деятельности» ключевым элементом является слово «деятельность», структура которой существенно шире, чем набор ее средств. Поэтому представляется разумным начать рассмотрение психологии сервисной деятельности в рамках психологической теории деятельности.

Практическая направленность психологии труда выражается в ее задачах и направлениях исследований: совершенствование производственных отношений и повышение качества труда, улучшение условий жизни, устранение чрезвычайных ситуаций, демократизация и формирование психологического типа работника, соответствующей культуры труда.

В качестве предмета исследования некоторые исследователи обозначают саму деятельность, а не психику как результат интериоризации деятельности. Возврат к пониманию принципа единства сознания и деятельности ведет к определению предмета исследования как деятельной личности.

Существует тенденция обобщать перечисленные различными авторами компоненты деятельности [2, 3, 5] в три блока: мотивации, средств деятельности и результата.

Первый блок включает в себя все явления, побуждающие к деятельности: потребности, мотивы и цели деятельности. Иерархия заданных извне целей профессиональной деятельности в случае их присвоения имеет индивидуальные различия.

Второй блок - средств деятельности включает в себя профессионально важные качества, операции и действия, условия выполнения деятельности, из которых последние собственно психологическими не являются.

Результатом деятельности являются конкретные продукты (достижения) в узком понимании смысла результата и развитие личности - в широком понимании.

Для построения психологической структуры сервисной деятельности необходимо теоретическое и экспериментальное изучение наполнения элементов структуры и их взаимосвязей.

Общая цель сервисной деятельности, как и любой другой профессиональной, - удовлетворение потребностей клиента; максимальная ориентированность на потребителя как личность, индивидуализация продукта и непосредственный контакт при удовлетворении потребностей клиента отличают сервисную деятельность от других видов профессиональной деятельности.

Современное понимание целей сервисной деятельности включает в себя не только удовлетворение общественных и индивидуальных потребностей, важное звено общественного воспроизводства, распределения и потребления товаров, социальный инструмент повышения благосостояния людей, но и рассматривает сервисную деятельность как источник социокультурных инноваций, способ динамизации всего общественного развития через информационное обслуживание, познавательные услуги и т.п. [1].

Н.А. Коноплева [9] на основе литературных данных описывает функции специалиста сферы сервиса следующим образом: консультирование потенциальных покупателей для осознанного выбора ими услуги; подготовка покупателя к безопасной и эффективной эксплуатации; передача технической документации; предпродажная подготовка изделий; доставка на место эксплуатации и приведение в рабочее состояние; оперативная поставка запчастей; сбор и систематизация информации об эксплуатации (замечания, предложения, жалобы); участие в совершенствовании и модернизации изделий и услуг; сбор и систематизация информации о сервисной деятельности конкурентов; помощь маркетинговой службе в анализе и оценке рынков, покупателей, товаров; формирование постоянной клиентуры

Исходя из всего вышесказанного можно сделать ряд выводов:

1) психология сервисной деятельности - в самом общем виде отрасль психологии труда, изучающая специфику деятельности специалиста сервиса, - требует углубленного и комплексного изучения (ее специфики, критериев оценки, качественных и количественных особенностей);

2) необходимо более четкое определение целей сервисной деятельности и экспериментальное изучение «присвоения» и индивидуализации целей субъектами сервисной деятельности;

3) наиболее изученным элементом психологической структуры сервисной деятельности являются ее средства, особенно в контактной зоне, однако цели, мотивы, потребности занятий сервисной деятельностью практически не изучены; необходимо исследовать особенности мотивационной сферы и индивидуальные стили деятельности специалиста сервиса;

4) необходимо определить социальные, демографические, профессиональные факторы и показатели результативности деятельности специалиста сервиса;

5) выявление взаимосвязей элементов психологической структуры сервисной деятельности позволит сформировать более полное представление о сервисной деятельности, являющееся основой разработки профессиограммы специалиста сервиса.

Использованные источники:

1. Аванесова Г. А. Сервисная деятельность: Историческая и современная практика, предпринимательство, менеджмент: Учебное пособие для студентов вузов. М.: Аспект Пресс, 2014.
2. Анцыферова Л.И. Принцип связи сознания и деятельности и методология психологии // Методологические и теоретические проблемы психологии. М.: Наука, 1969. С. 57-117.
3. Велединский В.Г. Сервисная деятельность: учебник. М.: КНОРУС, 2010.
4. Кочеткова А.И. Введение в организационное поведение и организационное моделирование: Учеб.пособие. 2-е изд. М.: Дело, 2014.
5. Мальцева И.О. Трудовая мобильность и стабильность: насколько высока отдача от специфического человеческого капитала в России? // Экономический журнал ВШЭ, 2009. № 2. С.243-278.

*Шепелин Г.И., к.э.н.
доцент
кафедра «Страховое дело»
ФГБОУ ВПО «Финансовый университет
при Правительстве РФ»
Ахметова К.Р.
студент 4 курса
Лукина В.Ф.
студент 4 курса
факультет «Кредитно-экономический»
Россия, г. Москва*

СТРАХОВАНИЕ ЧАСТЕЙ ТЕЛА

Статья посвящена страхованию жизни и здоровья человека в случае возникновения неблагоприятных событий. Конкретно рассмотрен аспект страхования частей тела в сравнении с опытом российских и зарубежных звезд эстрады, театра и кино. Предложена программа «Ремень безопасности» для российских страховых компаний, которая позволит привлечь больше клиентов. В свою очередь и клиенты получают возможность застраховаться от самого частого случая - автомобильной аварии за минимальную стоимость.

Ключевые слова: страхование жизни, страховой случай, перечень покрытия, страховой договор, страховая сумма.

The article is sanctified to life-insurance and health of man in case of origin of unfavorable events. The aspect of insurance of parts of body is concretely considered by comparison to experience of the Russian and foreign stars of the stage, theatre and cinema. The offered program "Seatbelt" for the Russian insurance companies will allow to attract more clients. In turn clients will get possibility to be insured against the most frequent case - motor-car accident for a minimum cost.

Keywords: life-insurance, accident insured, list of coverage, insurance agreement, amount covered.

Каждый человек вне зависимости от своего возраста мечтал или мечтает стать знаменитым. У этого «загадочного» желания много причин и последствий. Далеко не секрет, что знаменитости, будь то певцы или спортсмены всячески пытаются выделиться на фоне «серой» массы. Одной из таких попыток является страхование частей тела.

Данный вид страхования возник в 1920 гг. Первым, кто застраховал отдельную особенность своего тела, был актер Бен Тёрпин - косоглазие позволяло ему исполнять комические роли в немом кино. Именно этот недостаток зрения и стал объектом его страхового договора на сумму в \$20 тыс. Далее можно перечислять много звезд «мирового» масштаба: Софи Лорен, Майкл Джексон, Дженнифер Лопес, Криштиану Роналду. Мода не заставила себя долго ждать – данный вид страхования стал популярен и

среди российских звезд – Николай Басков, Сергей Зверев, Валерий Леонтьев и многие другие. Предметом страхования выступают самые разные части тела – начиная ногами, заканчивая голосом, слухом и прочее.

Но почему данный вид страхования популярен лишь среди звезд?

Причиной тому является отсутствие спроса среди населения нашей страны в принципе. Многие считают это явление странным и не видят смысла в высоких страховых взносах для получения дальнейшей компенсации, например, при ушибе руки. Так как отсутствует спрос подобного рода страхования, российские страховые компании и не предлагают его в широкой линейке своих продуктов. Более того, существует сложная процедура проверки на мошенничество, что повысит издержки в деятельности страховых компаний. А определить стоимость страхового полиса, какие из частей тела застраховать на большую сумму, размер страховых выплат очень сложно.

Многие страховые компании предлагают также страхование с узко ограниченным перечнем покрытия, например, только серьезные переломы, другие значительные для человека травмы и повреждения. Это снижает стоимость полиса, но, с другой стороны, при наступлении травмы, которая не входит в этот ограниченный перечень, на практике в сложной ситуации клиент оказывается без столь необходимой помощи от страховой компании.

Но что делать простым смертным? Можем ли мы, студенты Финансового университета, заключить подобный договор в России? Ответ на этот вопрос будет однозначным – «Естественно». Но и тут нельзя не учитывать некоторые моменты, а именно выгодность страхования.

Рассмотрим пример – пусть аспирант Иванов решил застраховать свои волосы на голове от массового выпадения. Но такое «событие» с ним случается с ним лишь на сессиях, поэтому реальной угрозы, по которой необходимо заключить страховой полис нет. Возможно цена такого полиса будет составлять полную стоимость страхования всего тела, поэтому гражданам стоит определять выгодность страхования.

Если же договор все же будет заключен, то страховая сумма определяется по договоренности между клиентом и страховщиком. От клиента потребуются заполнить заявление на страхование, иногда – пройти медицинское обследование либо предоставить документы о состоянии здоровья. Затем компания рассчитает стоимость полиса и приступит к его оформлению. В полисе будут учтены все дополнительные условия, и страхователю останется только подписать договор, чтобы он вступил в силу. Если же наступит страховой случай, то размер выплаты будет рассчитываться исходя из объема страховой суммы, срока действия договора и целого ряда деталей, в числе которых – пол, возраст и род деятельности страхователя. В отличие от договора о медицинском страховании премия по договору о защите от несчастных случаев не покрывает расходы и не зависит от их величины.

Кроме того, сумма не будет зависеть от размеров выплат по другим полисам, в том числе по договорам страхования от несчастных случаев, оформленным как той же самой, так и другой компанией. Не повлияет на нее и стоимость медицинской помощи, которая понадобится страхователю, - эта сторона вопроса должна регулироваться договором о добровольном или обязательном медицинском страховании. Сумма же, которую клиент получит в качестве страховой премии при травме или других видах ущерба защищенной полисом части тела, может быть израсходована любым способом, по его собственному усмотрению.

Нельзя не учитывать тот факт, что все условия оговариваются в договоре, и если Иванов будет специально вырывать себе волосы на голове, то страховую выплату он не получит. Перечисленные факты свидетельствуют о том, что страховые компании со своей стороны выдвигают ряд требований и условий, которые страхователь обязан соблюдать на протяжении договора страхования.

Страховые компании также тщательно проверяют трудоспособность, пол, возраст, наличие/отсутствие инвалидности страхователя. Но самым важным признаком по-прежнему остается профессия.

Так, группы страхователей (застрахованных лиц) по данному критерию разграничивают следующими категориями:

а) 1-я категория — сидячие профессии с редкими перемещениями; профессии, связанные с контролем физического и ручного труда; рабочие фабрик малой степени риска (например, агент по недвижимости, страховой агент, воспитатель детского сада, врач-невропатолог, врач-окулист, архивариус, архитектор, балетмейстер, географ и т.п.);

б) 2-я категория — работники ручного труда в мастерских и на промышленных предприятиях (без использования механических средств); работники физического труда (без использования взрывоопасных материалов и травмоопасного оборудования) (например, водопроводчик, агроном, адвокат, актер, врач-психиатр, врач-физиотерапевт, биохимик, водитель городского транспорта и т.п.);

в) 3-я категория — профессии, связанные с физическим трудом или использованием механических средств, взрывоопасных материалов; лица, работающие на высоте более 5 метров (например, артист балета, археолог, врач «Скорой помощи», врач анестезиолог-реаниматолог, автомеханик, ветеринарный врач, гранильщик, монтажник, сборщик, монтер антенн и т.п.);

г) 4-я категория — профессии повышенной степени риска (например, автогонщик, мотогонщик, военнослужащий, водолаз, вальщик леса, геолог, милиционер, каскадер, пожарный и т.п.).

Таким образом, если Иванов будет работать аналитиком в банке, вероятность получения им травмы минимальна, но если он будет заниматься профессионально футболом, это несомненно увеличит стоимость договора

страхования.

Мы, пока не став звездами мирового масштаба, тоже решили застраховать свои части тела, какую конкретно – еще не решили, но будучи автолюбителями, нас заинтересовала программа «Ремень безопасности». Данная программа позволяет страховать водителей даже при незначительных повреждениях в результате аварии, а также членов семьи.

Этот продукт имеет несколько отличительных особенностей, делающих программу привлекательной для самых разных водителей, от новичков до настоящих профессионалов.

- Надежная финансовая защита интересов страхователя в случае непредвиденных расходов на восстановление здоровья, нарушенного в результате ДТП.

- «Ремень безопасности» это семейная защита.

Компенсация в случае наступления риска выплачивается каждому пострадавшему (из указанных в полисе).

- Действие полиса 24 часа в сутки, семь дней в неделю, 365 дней в году в любой точке мира позволяет рассчитывать на получение компенсации даже в самых сложных ситуациях.

- Совершение страховой выплаты в течение 10 дней.

- Доступность программы: значительная сумма страховой защиты, превышающая сумму взноса в 2000 раз, за страховую премию в размере 500-2000 руб.

- Простота и высокая скорость оформления полиса без дополнительных документов.

- Получение компенсации в случае нанесения ущерба жизни или здоровью в результате несчастного случая или ДТП.

- Защита не только владельца ТС, но и членов его семьи, а также всех лиц, допущенных к управлению ТС.

Страховые риски, включенные в программу, смерть в результате несчастного случая, постоянная или временная потеря трудоспособности в результате НС, установление инвалидности 1-3 группы. Максимальная страховая сумма – 1 млн. руб. (по риску полной потери общей трудоспособности при установлении 1 группы инвалидности она достигает 90% этой суммы).

Таким образом, за минимальную страховую премию, можно значительную финансовую защиту, что довольно популярно среди начинающих водителей. ДТП, происходящие в современном мире, наносят разный ущерб – от простых ушибов до серьезных переломов. Данная программа позволяет максимально застраховать себя от рисков, что привлекательно не только для пассажиров, но и страховых компаний. Данный продукт позволит:

- 1) страховать категории граждан любого возраста (от 0 мес.) и профессии

- 2) стоимость страхового полиса от 1000 руб.
- 3) срок действия договора страхования – 1 год

Данный недорогой вид страхования позволит привлечь больше клиентов компании, что позволит увеличить денежные средства компании. Тем не менее, не стоит путать программы «Каско» и «Ремень страхования». Второй вид программы является исключительно добровольным, хотя можно разработать пакет, включающий в себя «Каско» и «Ремень страхования», например, на семью из 4 человек.

В заключение, хотелось бы отметить, что страхование частей тела является очень важной проблемой при возникновении неблагоприятных событий. Для сокращения различных травм, необходимо привлекать населения к страхованию. Как мы видим даже студент Финансового университета может защитить себя от потери волос на голове при наступлении аварии.

Использованные источники:

1. Алиев Б.Х., Махдиева Ю.М. Основы страхования, М.:2014, 503 стр.
2. А. Лельчук Страхование жизни, М.: 2010, 453 стр.
3. Орланюк-Малицкая Л.А., Янова С.Ю. Страхование, М.: 2010, 828 стр.
4. Официальный сайт компании «Ингосстрах»

Шолохов А.Ю.
доцент

факультет монументального искусства
Санкт-Петербургская Государственная художественно-промышленная Академия им. А.Л. Штиглица

ИСТОРИЧЕСКИЕ И ГРАДОСТРОИТЕЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ПРОЕКТИРОВАНИЯ И СТРОИТЕЛЬСТВА КОРПУСА БЕНУА ГОСУДАРСТВЕННОГО РУССКОГО МУЗЕЯ

В статье рассматриваются этапы строительства Русского музея и прилегающих корпусов. В XX веке один из флигелей музея был перестроен Свиныным для Этнографического музея без разрешения Академии художеств. В годы Первой мировой войны на углу Инженерной улицы и Екатерининского канала по проекту архитекторов Л.Н.Бенуа и С.О.Овсянникова был построен корпус, предназначенный для художественных выставок. По проекту преобразования Петербурга, выполненного Бенуа совместно с Енакиевым предполагалась пробивка Шведского переулка до Екатерининского канала. Ось предполагаемой пробивки Шведского переулка совпадает с осью симметрии здания нового корпуса Бенуа, чем на наш взгляд отчасти и объясняется его градостроительное решение. Бенуа придерживался справедливого мнения, согласно которому перепланировки и реконструкции исторических городов должны осуществляться так, чтобы внесение «нового, своего» не мешало сохранению «основ прежнего» - «самобытности и общего характера» таких

городов

The article considers the construction stages of the Russian Museum and the adjacent buildings. One of the wings of the museum was rebuilt by Vasily Svinyin for the Museum of Ethnography unauthorized by the Academy of Arts in the 20th century. The building designed by architects L.N.Benois and S.O.Ovsyannikov for art exhibitions was constructed at the corner of Inzhenernaya Street and the Catherine Canal in the time of WWI. According to the project of Petersburg reconstruction created by L.N.Benois in cooperation with F.E.Yenakiev, Shvedskiy Lane was supposed to be laid up to the Catherine Canal. The axis of potential Shvedskiy Lane coincided with the axis of symmetry of the new building by Benois. From our point of view, this fact has determined his architectural solution in a way. Benois held the fair opinion concerning architectural replanning and reconstruction of historic cities. He believed that introduction of "the new" must not interfere with such "fundamentals of the old" as "identity and general nature" of the cities like this.

архитектура, музей, Бенуа, стиль, Санкт-Петербург, классицизм, градостроительство

Keywords: architecture, Museum, Benois, style, St. Petersburg, classicism, urbanism

Как известно, начало истории Государственного русского музея связано с именем великого князя Михаила. Недаром первым из череды ансамблевого комплекса Русского музея был построен Михайловский дворец.

Все началось в 1798 году, когда император Павел I приказал откладывать деньги на строительство нового роскошного дворца для младшего сына Михаила. Когда великому князю исполнился 21 год, в казне лежало 9 миллионов рублей и царствующий брат, Александр I распорядился о закладке фундамента, в основании которого был помещен каменный ковчег с серебряными монетами.

Автором проекта был выбран Карл Иванович Росси, имя которого неразрывно связано с Санкт-Петербургом. Именно Росси смог услышать ритм северной столицы и создать связанное этим ритмом архитектурное пространство. Подлинной жемчужиной Росси является градостроительный комплекс, центром которого становится Михайловский дворец. Будучи приверженцем стиля, ампира, Росси смог добиться высокой гармонии архитектуры и ландшафта. Первоначально Росси проводит перепланировку прилегающей территории, соединив тем самым Михайловскую улицу и Невский проспект. И здание открылось для петербуржцев удивительно эффектным видом – главный фасад был украшен изящным восьмиколонным портиком коринфского ордера. Росси продолжил дело своего учителя – архитектора В.Бренны, строившего для Павла I Михайловский замок – противоположный фасад, выходящий в Михайловский сад. Здесь архитектор

добился сочетания парадной торжественности, камерности парковой постройки и монументальности. Интерес Карла Росси к ансамблевой застройки целых улиц и площадей в полной мере проявился в процессе создания ансамбля Михайловской площади. Его центром является Михайловский дворец, сооруженный в 1818-1825 годах для великого князя Михаила Павловича. Проектируя усадьбу, Росси отталкивался от традиционной русской архитектуры – главный корпус и флигели образуют единое целое с парадным двором, отделенным от улицы оградой. Однако, в отличие от других архитектурных ансамблей, Михайловский дворец не стал обособленным от города. Дворец стал играть роль архитектурной доминанты всего ансамбля сооружений Михайловской площади. Главный фасад подчеркнуто, параден, благодаря великолепному коринфскому портику, увенчанному фронтоном. Колоннада портика поднята на рустованную аркаду, к которой с боков ведут два гранитных въезда, а спереди поднимается широкая лестница. Ее стерегут бронзовые львы, исполненные по модели И.П.Прокопьева. Трехчетвертная коринфская колоннада украшает и крылья здания, завершающиеся ризалитам. Вдоль всей стены фасада идет пояс декоративных рельефов, особенно выразительных в тимпане фронтона. Все они созданы В.И.Демут-Малиновским.

По сторонам главного корпуса поставлены боковые двухэтажные флигели, связанные между собой высокой чугунной оградой. До XX века планировка Михайловского дворца отличалась строгой симметрией, но в начале века архитектор В.Ф. Свиньин полностью перестроил правый, восточный флигель в связи с размещением в нем Этнографического музея. В результате этой перестройки флигель превратился в самостоятельное здание с порталом в центре. Значительной перестройке в 1896-1897 годах подверглись и залы дворца, которые были куплены в казну после смерти великой княгини Екатерины Михайловны, так как в здании открывался Императорский музей русского искусства Александра III.

Одновременно со строительством дворца был полностью реконструирован и Михайловский сад, расположенный к северу от него. В 1825 году сад был превращен в пейзажный по проекту архитекторов К.И.Росси, А.А.Менеласа и садового мастера Д.Буша. В единый ансамбль с дворцом входил ряд зданий, образующих Михайловскую площадь. В соответствии с замыслом Росси их отличает простота композиции и скупость декоративной обработки фасадов, благодаря чему еще более подчеркивается пышная торжественность дворца. К ним надо отнести дом Виельгорского, в котором жили Е.А.Карамзина (вдова Н.М.Карамзина), А.К.Толстой. Сдержанность архитектурного облика присуща не только жилым домам, но и общественным зданиям – Михайловскому театру и зданию Дворянского собрания. Уже в годы Первой мировой войны на углу Инженерной улицы и Екатерининского канала по проекту архитекторов Л.Н.Бенуа и С.О.Овсянникова был построен корпус, предназначенный для

художественных выставок. В ансамбле Михайловского дворца он играл подчиненную роль. Главный фасад корпуса, украшенный колоннами ионического ордера, задуман и выполнен в духе русского классицизма.

После 1917 года музей стал называться Государственным Русским музеем. Его собрание значительно увеличилось за счет конфискованных частных художественных коллекций, перераспределения музейных фондов. В годы Великой Отечественной войны Михайловскому дворцу был нанесен значительный ущерб в результате артиллерийских обстрелов и авиационных бомбежек города.

После Великой Отечественной войны был перепланирован старинный сквер в центре площади, поперек которого проложили аллею, открывшую вид на портик Михайловского дворца с Невского проспекта. В 1957 году в ансамбль площади органично вошел памятник А.С.Пушкину, созданный скульптором М.К.Аникушиным и архитектором В.А.Петровым. Интересно, что этот памятник по своим пропорциям практически точно соответствует фонтану, спроектированному здесь К.И.Росси.

Корпус Бенуа, благодаря исключительной роли Леонтия Николаевича Бенуа, его особым градостроительным взглядам интересен, в том числе для современного исследователя. Бенуа придерживался справедливого мнения, согласно которому перепланировки и реконструкции исторических городов должны осуществляться так, чтобы внесение «нового, своего» не мешало сохранению «основ прежнего» - «самобытности и общего характера» таких городов.⁸⁸ Источником послужили записные книжки архитектора, хранящиеся в фонде 789 Научно-библиографического архива Российской Академии художеств. Вопросам градостроительства Л.Н.Бенуа посвятил в основном те записи, которые датируются поздним периодом его жизни. Многие факты биографии архитектора свидетельствуют о том, что мастер, выполняя заказы, не особенно задумывался о том, как спроектированные им сооружения будут соотноситься с историческим окружением.

Особый интерес, проявляемый Л.Н.Бенуа к проблеме градостроительства, наиболее яркое воплощение нашел в проекте преобразования Петербурга. Так, архитектор неоднократно возвращался к вопросу о «характерности» города, определяющей индивидуальность его внешнего облика. Однако Л.Н.Бенуа не принадлежал к числу таких ревнителей старины, которые совсем не допускают мысли о возможности преобразования исторических городов. В качестве примера архитектор называл Париж, представляющий «образец постепенно перестроенного и расширенного современного города, но сохраняющего при том тип французского города».

Однако основное внимание Бенуа-градостроителя все же было приковано к Петербургу. Сам архитектор отстаивал классический вид Санкт-

⁸⁸ Ружже В.Л. Градостроительные взгляды архитектора Л.Н.Бенуа// Архитектурное наследство. М., 1955. №7

Петербурга, заботясь о его индивидуальности. Так, Бенуа выделяет «болевы точки» - Адмиралтейскую набережную, Михайловскую площадь, площадь Александрийского театра. Изменения, грозящие Петербургу, могли стать причиной утраты индивидуальности города. «Начиная с шестидесятых годов, - писал Бенуа, - шла усиленная трансформация старых домов с неизменным переодеванием их в модные платья. Какая-то, скажу, шла вакханалия. Чего-чего не лепили на этих старичках, уничтожая прежний строгий, может, подчас и скучный облик, но, тем не менее, характерный для Петербурга»⁸⁹

В 1900-1911 годах по проекту В.Ф. Свиньина на Михайловской площади возводился Этнографический отдел Русского музея, а в 1913-1919 – Дворец выставок (Корпус Бенуа) Л.Н.Бенуа. Эти события вызвали страстную полемику среди представителей художественной интеллигенции, боявшиеся, что новые постройки могут разрушить крупнейший классический ансамбль, созданный К.И.Росси.

Василий Федорович Свиньин прошел трудный путь человека из народных низов к вершинам знаний и мастерства. Этнографический отдел Русского музея – главное произведение архитектора и одна из первых построек в формах неоклассицизма. Современники не могли не откликнуться на появление этого крупного здания в историческом центре города, в ансамбле К.И.Росси.⁹⁰ Сравнительный анализ музея и Корпуса Бенуа – это отчасти и анализ о путях развития отечественной архитектуры и художественной культуры в целом. Общая атмосфера в стране вызывала у Бенуа «растерянность перед агрессивным натиском новых течений»⁹¹

В начале 1911 года состоялся IV съезд русских зодчих. Из 20 докладов 14 было посвящено теме сохранения и развития традиций архитектурной классики в современном зодчестве. Модерн отходил на второй план, уступая место неоклассицизму.

Неоклассицизм соответствовал основным установкам «Мира искусства» и петербургской интеллигенции, искавших опору в быстро менявшемся и малопонятном им мире. В.Ф. Свиньин задумал совершенно уникальный, грандиозный проект «Русского Лувра» - музейного комплекса с Михайловским дворцом, который давал бы полное представление о русском изобразительном, декоративно-прикладном и промышленном искусстве, - задача необыкновенно сложная и ответственная⁹².

По проекту и под руководством Свиньина была осуществлена реконструкция Михайловского дворца для создания в нем Русского музея. Этой работе предшествовала победа на закрытом конкурсе, вызвавшая

⁸⁹ Ружже В.Л. Градостроительные взгляды архитектора Л.Н.Бенуа// Архитектурное наследство. М., 1955. №7

⁹⁰ Молоканова Р. Желтые листья клена. СПб., 2002

⁹¹ Ружже В.Л. Градостроительные взгляды архитектора Л.Н.Бенуа// Архитектурное наследство. М., 1955. №7

⁹² Полухина-Свиньина А.Н. Василий Свиньин//Зодие Санкт-Петербурга. XIX- начало XX века. СПб., 1998

зависть и негодование архитектурных мэтров. Бенуа также подверг проект музея резкой критике за излишнюю тяжеловесность форм. Все это завершилось торжественным открытием Русского музея Александра III в марте 1898 года и триумфом зодчего – он стал архитектором Высочайшего двора.

В 1900 году начался долгий процесс создания Этнографического отдела музея. Строительная комиссия чинила всевозможные препоны строптивому автору, выполнившему несколько вариантов проекта здания. Правый флигель Росси был явно не пригоден для крупного отдела с богатейшими коллекциями. Вследствие этого и возникла необходимость в отдельном крупном здании. Снова выступили критики, весь процесс проектирования и строительства сопровождался разными речами и публикациями.⁹³

Чем завершилась эта история – хорошо известно. В 1911 году музейное здание было построено, но, к сожалению, вторая его половина, ориентированная в Михайловский сад, так и не была возведена – прекратилось финансирование. Дворец выставок, справедливо называемый ныне Корпусом Бенуа, был завершен при участии опытного архитектора-строителя С.О.Овсянникова в 1919 году и Л.Н.Бенуа. Когда он был построен на месте Государственной типографии, П.Н.Столянский обругал его столь же грубо, как его коллеги Музей этнографии. Это последнее и крупнейшее произведение Л.Н.Бенуа с запоминающимся обликом, в котором ярче всего проявились характерные черты петербургского неоклассицизма и индивидуальный стиль автора.

С чего же все началось? В 1910 году Л.Н.Бенуа получил предложение разработать проект нового крупного здания на углу Михайловской площади и Инженерной улицы. Здесь правило Общество международных спальных вагонов, любившее масштабность и внушительность. Согласно проекту Бенуа⁹⁴, дом, сочетавший административные функции с жильем, полностью заполнял пространство земельного участка. Фасад, выходящий на площадь, должен был быть близким по архитектуре Росси, однако такое решение не позволило бы избежать нарушения целостности ансамбля. Взвесив все, Бенуа отказывается от реализации этого проекта.

Спустя 3 года возникает новая идея расположения на Михайловской площади еще более крупного здания для Государственного банка. Над проектом работал не только Л.Н.Бенуа, но и его ученики – Н.В.Васильев, О.Р.Мунц, А.И.Дмитриев, М.М.Перетяткович, И.А.Фомин, предложившие использование классических традиций. Но и здесь новое здание, при реализации проектов, затмевало бы здание Михайловского дворца, где с 1898 года уже размещался Русский музей имени Александра III.

Вместе с Бенуа над заданием работал и С.О.Овсянников. Проект

⁹³ Мир искусства, 1903, № 12

⁹⁴ Бенуа Л.Н. Заметки о труде // Публикация В.А.Фролова // Невский архив. СПб., 1993

получился довольно удачно, главный фасад формально сделан довольно близким Михайловскому дворцу, но колоннада, развернутая и поднятая на высокий пьедестал не позволила бы сохранить гармонию. Но сами авторы не видели диссонанса, обосновывая в пояснительной записке: «Новое здание не должно иметь выдающейся середины, выступа или фронтона, дабы не вредить центру музея...» Район расположения Михайловского дворца привлекал внимание инициаторов разных проектов, против некоторых, как было описано выше, выступал и Л.Н.Бенуа, а сооружение гостиницы «Европейская» отмечалось в дневниках архитектора как акт вандализма⁹⁵. К тому же строительство Этнографического музея на месте восточного флигеля нарушало целостную композицию, созданную Росси. Поэтому, как только общественность Петербурга узнала о новом предполагаемом строительстве, начались нападки на Бенуа, так как именно он был инициатором строительства нового здания для проведения выставок, устраиваемых Академией художеств.

Вопрос о сооружении нового здания для Русского музея поднимался и в 1902, 1908, но только в 1910 император «соизволил утвердить положение о передаче ...участка земли...в ведение Императорской Академии художеств для возведения здания под устройство выставок»⁹⁶. В газетах того времени стали появляться тревожные публикации о намерении строительства выставочного корпуса, высказывались опасения по поводу судьбы ансамбля Росси. Эти опасения разделяла и Академия художеств, однажды уже допустившая строительства несанкционированного здания Этнографического музея.

В предписании для архитекторов Академия художеств рекомендовала возведение главного фасада обратить на набережную. Особую тревогу по сохранению наследия Росси высказывал П.Ю.Сюзор, в своем выступлении он отмечал: « по своим художественным достоинствам Михайловский дворец подлежит самой тщательной охране от всяких изменений, перестроек и искажений».

Л.Н.Бенуа предложил для обсуждения свой проект, датированный 6 апреля 1911 года: «Здание может быть поставлено вплотную к границам места. Главные фасад и вход со стороны Екатерининского канала. Со стороны проезда, отделяющего...музейный флигель, требуется устроить небольшой двор с въездом на Инженерную улицу... нижний этаж здания должен быть предназначен для всевозможных выставок (художественных и художественно-промышленных). Внизу поместить и большой стеклом крытый двор, который будет служить для выставок. Нижние помещения от 1000 до 1125 кв.саж. верхние помещения специально для художественных выставок от 800 до 900 кв.саж.»⁹⁷ Вскоре был объявлен и всероссийский

⁹⁵ Бенуа Л. Обзор зданий, сооруженных в царствование Императора Александра III//Неделя строителя. 1894

⁹⁶ Савинов А.Н. Академия художеств. М.; Л., 1948

⁹⁷ Крюковских А.П. Санкт-Петербургские памятники искусства. СПб, 2004

конкурс «на основе данных, сообщенных профессором Л.Н.Бенуа». одним из главных условий было сохранение классического наследия: «стиль здания классический, монументального характера, в соответствии с Русским музеем императора Александра III»⁹⁸

В феврале 1912 года были объявлены победители конкурса, ими оказались Л.Р.Сологуб, В.П.Алиш, М.Х.Дубинский. Однако ни один из рекомендованных проектов не был рекомендован к реализации. Работу над проектом продолжили под чутким руководством специальной комиссии – М.Т.Преображенского, Г.И.Котова, В.А.Покровского. Разработать проект предложили Л.Н.Бенуа⁹⁹.

А совсем незадолго до этого, еще в октябре 1910 года Леонтий Николаевич готовил эскизы «дворца искусств». Эти эскизы свидетельствуют о том, что архитектор быстро нашел прием композиции, решив здание компактным блоком с квадратным планом и обратив на канал главный фасад с парадным входом. Но в разных вариантах мы можем увидеть купол, фронтон или аттик, возвышающиеся над главным фасадом. Ордер также неоднократно менялся – от коринфского до ионического. Большое внимание Л.Н.Бенуа уделил центральному залу – холлу, о чем говорят многочисленные рисунки и разрезы. Сначала Л.Н.Бенуа решил выполнить холл в металлических конструкциях, как это делали в Европе для выставочных павильонов, но в окончательном решении холл получил вид торжественного колонного зала классического типа.

Главным мотивом фасада стала ионическая колоннада, придающая зданию классический монументализм. Отказался Бенуа и от выделения центра колоннады, оставив по сторонам входа сдвоенные колонны и невысокий ступенчатый аттик. Таким образом, боковой фасад смотрится подчиненным флигелю Росси.

Проект, разработанный Леонтием Бенуа, был одобрен Академией художеств 13 мая 1913 года¹⁰⁰. В пояснительной записке к проекту автор характеризует постройку так: «Здание занимает все место бывшей Государственной типографии... Боковые нижние залы предназначены для ...выставок без специального назначения. По своему обильному свету эти помещения...применимы и для выставок художественных произведений. В нижнем этаже предполагается устроить несколько зал для научно-художественных обществ...В середине нижнего этажа...расположен большой зал с верхним светом, который будет служить центральным залом художественной выставки. В полуэтажах, примыкающих к этому залу, помещены меньшие залы для скульптурных и художественно-промышленных произведений. К центральному залу примыкают две лестницы, ведущие в верхний этаж в четыре стороны расположения

⁹⁸ Мясников А.Л. Сто великих достопримечательностей Санкт-Петербурга. М., «Вече», 2011

⁹⁹ Леонтий Бенуа и его время//материалы конференции 16-17 октября 2006 года. СПб., 2006

¹⁰⁰ Петербург и другие новые города XVIII-XIX веков/под ред.Н.Ф.Гуляницкого. М., 1995

выставок, служа связующим звеном всему зданию...Верхний этаж предположен всецело для художественных выставок.... В этом этаже расположен большой зал для общественных собраний... Под этим залом...расположен зал для ресторана...В верхнем 3-м этаже в сторону проезда расположены службы»¹⁰¹.

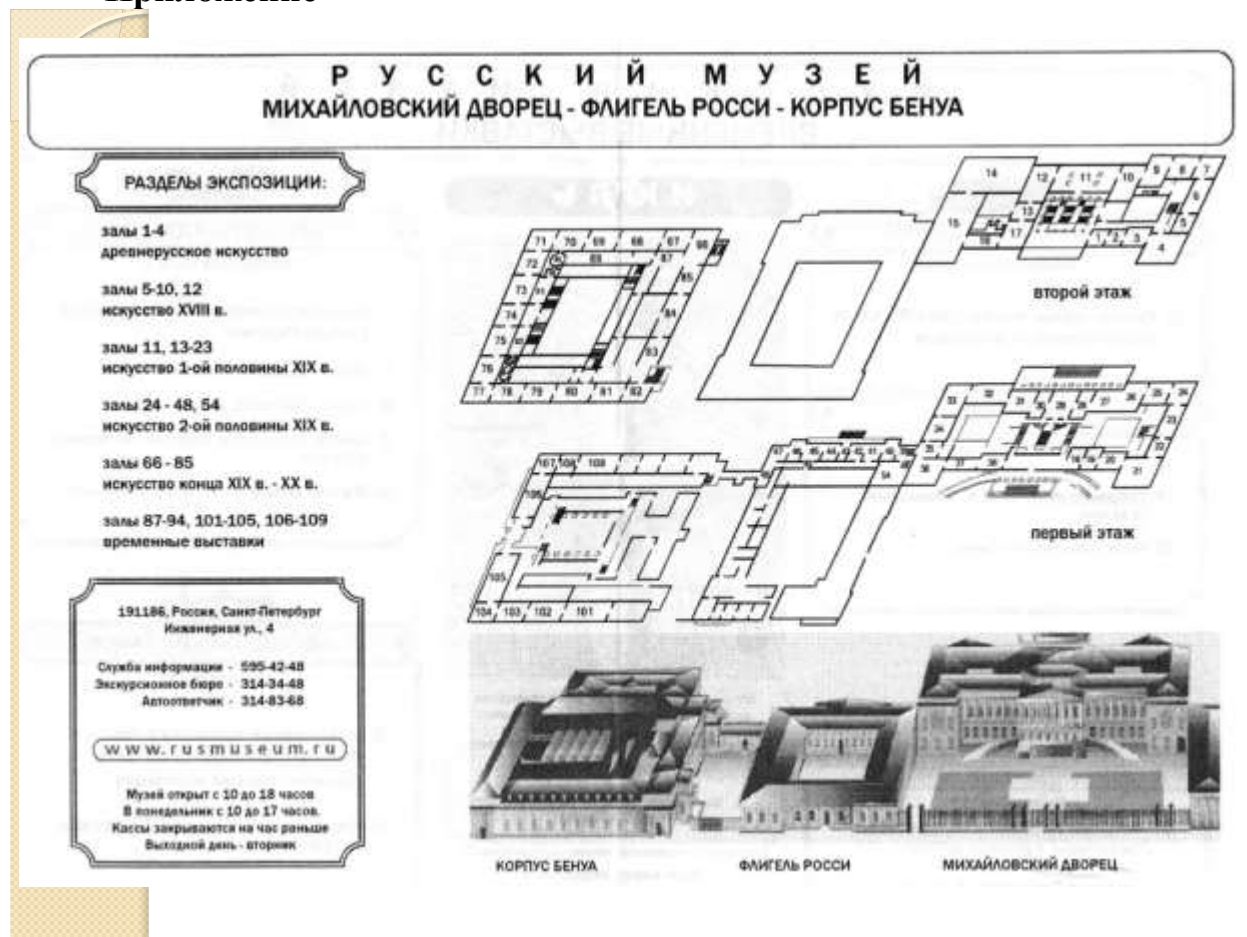
В июле 1913 года ответственным строителем был назначен С.О. Овсянников, который сразу приступил к разбору старых строений. А 27 июня 1914 года состоялась официальная закладка «дворца искусств». Строительство Корпуса Бенуа затянулось из-за начавшейся Первой мировой войны и закончилось лишь в 1919 году.

Таким образом, используя свой талант градостроителя и спасателя старины, Бенуа создал новый корпус музея, использующийся по функциональному назначению и сейчас. Корпус Бенуа входит в перспективу канала Грибоедова хорошо заметной составляющей. Крупные габариты и пластичная колоннада главного фасада способствуют усилению его градостроительного значения. Интересно также и то, что по одному из известных градостроительных проектов Леонтия Бенуа была предусмотрена пробивка оси Шведского переулка до Екатерининского канала. Именно этой пробивкой уже задуманной Бенуа был продиктован, на наш взгляд, симметричный характер здания корпуса музея, выстреливающего на проектируемую ось Шведского переулка. Что подчеркнуто, противоречит общему линейному строю зданий канала. Явившееся одним из характерных образцов предреволюционного неоклассицизма, оно без усилий вписывалось в существующее архитектурное окружение, не вызвав ощущения несовместимости с соседним ансамблем, хотя Бенуа построил свой корпус нигде не повторив образы России.

Хотя предреволюционные годы в жизни архитектора и были наполнены проектами, (одним из неоднозначных из них является проект реконструкции Невского проспекта), но все же выставочный корпус, был последней крупной работой великого зодчего. И он по праву ныне носит его имя.

¹⁰¹ Бенуа Л.Н. Записки о моей деятельности/Публикация В.А.Фролова//Невский архив. СПб.,1993

Приложение



Использованные источники:

1. Ружже В.Л. Градостроительные взгляды архитектора Л.Н.Бенуа// Архитектурное наследство. М., 1955. №7
2. Полухина-Свиньина А.Н. Василий Свиньин//Зодчие Санкт-Петербурга. XIX- начало XX века. Спб., 1998
3. Мир искусства, 1903, № 12
4. Молоканова Р. Желтые листья клена. Спб., 2002
5. Петербург и другие новые города XVIII-XIX веков/под ред.Н.Ф.Гуляницкого. М., 1995/ Савинов А.Н.Академия художеств. М.; Л., 1948
6. Крюковских А.П. Санкт-Петербургские памятники искусства. СПб, 2004
7. Мясников А.Л. Сто великих достопримечательностей Санкт-Петербурга. М., «Вече», 2011
8. Леонтий Бенуа и его время//материалы конференции 16-17 октября 2006 года. СПб., 2006
9. Бенуа Л.Н. Записки о моей деятельности/Публикация В.А.Фролова//Невский архив. СПб.,1993
10. Бенуа Л.Н.Заметки о труде/Публикация В.А.Фролова//Невский архив.СПб., 1993

11. Бенуа Л. Обзор зданий, сооруженных в царствование Императора Александра III//Неделя строителя. 1894

*Шонтуков Б.З.
студент 3 курса ПМ
Безирова З.Х., к.э.н.
доцент
КБГАУ
Россия, г. Нальчик*

ЗНАЧЕНИЕ ПЕРЕРАБОТКИ ТВЕРДЫХ БЫТОВЫХ ОТХОДОВ В ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ КБР

Значение переработки твёрдых бытовых отходов в жизни населения КБР.

Любое воздействие людей на природный и созданный ими материальный мир ведёт как к хорошему, так и к необратимым отрицательным последствиям.

В течение всей жизни и деятельности человека в процессе использования продуктов накапливаются твёрдые бытовые отходы.

Остро встаёт вопрос об утилизации и повторном применении твёрдых бытовых отходов. Рассмотрим процесс возвращения отходов в круговорот «производство-потребление».

Первый этап – это сортировка и сбор мусора в зависимости от его происхождения. Значит нужно сортировать твердые бытовые отходы в цветные контейнеры по типам (биологические и синтетические отходы; нефтепродукты и различные металлы).

Второй этап – повторное сепарирование мусора из контейнеров на специальных станциях. Это делается в целях предотвращения смешивания вредных веществ твёрдыми отходами повторного использования.

Третий этап- переработка составляющих мусора в продукты с потребительской стоимостью. В зависимости от того, из каких веществ состоит, каждый элемент утилизируется специальным способом.

Все твёрдые бытовые отходы, а также- пищевые нужно утилизировать так чтобы они не вызывали ни экологическую ни санитарно-эпидемиологическую опасность.

Четвёртый этап – полученные вещества отправляются на изготовление повторной продукции по разным отраслям для дальнейшего использования.

В результате, после утилизации мусора не остаётся ненужных веществ. Мусор, который повторно нельзя использовать, ликвидируется, а все разложившиеся продукты, которые производит завод по переработке твёрдых бытовых отходов или применяются самим предприятием, либо продаются, что освобождает от постройки больших складов для хранения отходов.

Круговорот твёрдых бытовых отходов является очень важным, потому

что всё, что создаётся в стране, делается для человека. Постоянное движение товаров освобождает от потребности находить новое сырьё. Тем самым экономятся природные ресурсы, энергия – главный поставщик парниковых газов.

До сих пор мусор или сжигался, или закапывался на свалках. Это приводит к загрязнению окружающей среды, экологической катастрофе. Мусор из пластика или резины разлагается довольно долго, а если сжигать – образуются вредные вещества, которые попадая в атмосферу, наносят серьёзный вред здоровью человека. Необходимы новые методы и технологии утилизации твёрдых бытовых отходов.

Самым приемлемым способом утилизации твёрдых бытовых отходов является их переработка, в процессе которой можно получить полезные вещества. В настоящее время постоянно растут цены на ископаемые углеводороды, поэтому самой распространённой технологией считается газификация мусора.

Эта технология позволяет производить из отходов генераторный газ, являющийся смесью СО и Н₂. Это вещество очень похоже на природный газ. Ещё, в процессе такой переработки остаётся жидкий остаток (пиролизное масло). Данное вещество имеет в своём составе суспендированную сажу и является подобием мазута М100, но оно на много лучше его по своим свойствам и характеристикам. При сжигании пиролизное масло выделяет тепла на 25 – 30% больше чем мазут, менее вязко, и самое важное; в отличие от мазута не замерзает от мазута при температуре ниже 35°С, поэтому можно применять в котельных установках. Большим плюсом пиролизного масла является то, что из него можно получить чистый мазут, бензиновую и дизельную фракции. Это масло после переработки можно взять за основу синтетического топлива для двигателей внутреннего сгорания. Также, это универсальное сырьё для изготовления различных продуктов органической химии, поэтому оно является сегодня нужным.

Крайне необходимым считаю строительство заводов по переработке твёрдых бытовых отходов в своей республике - КБР.

Это могут быть такие предприятия:

- 1) Завод по утилизации медицинских отходов
- 2) Завод по переработке шлама
- 3) Завод по переработке пластика и пластмасс
- 4) Завод по переработке пластиковых бутылок
- 5) Завод по переработке и утилизации шин и покрышек

Эти предприятия могли бы производить такие типы ценного сырья:

- Цветные и черные металлы
- Стекло
- Бумага
- Полимерные отходы, пригодные к переработке
- Топливо

- Тепло и электроэнергия
- Вещества, используемые в химической промышленности

К сожалению, в нашей республике нет необходимых ресурсов, специалисты недостаточно информированы, нет законов и правил, управляющих процессом утилизации отходов, особо опасных (шины, отработанные масла, аккумуляторы и т.д.)

Система сортировки отходов населением в республике практически не действует. В многоэтажных жилых домах есть мусоропроводы, но они или засорены, или непригодны к применению. Бытовые отходы собираются в передвижные и стационарные контейнеры, находящиеся на заасфальтированных или забитонированных площадках на открытом воздухе.

Трудностью на пути к переработке твёрдых бытовых отходов является то, что нет системы отдельного сбора мусора, а это необходимое условие для их полной переработки. Чтобы помочь специальным службам распознать, где какой мусор, нужно собирать отходы в прозрачные пластиковые пакеты.

Процесс переработки твёрдых бытовых отходов конечно дорогостоящий, но нужный и со временем всё более доступный. Люди должны понимать, что если они включатся в этот процесс и разумно будут собирать мусор, то и экологическая обстановка станет намного лучше. Сбор и удаление отходов во всех уголках республики – это неотъемлемая часть развития общества. Если этот процесс переработки твёрдых бытовых отходов будет постоянным, то создание ценностей возрастёт и меньше будет выбросов в атмосферу парниковых газов.

Посмотрим, что нужно для строительства завода по переработке твёрдых бытовых отходов. На постройку комплекса уйдёт более 20 млн.\$\$. Если это цех по переработке одного из видов твёрдых бытовых отходов от 50 до 300 тысяч \$.

Площадь производственного помещения под цех не менее 300 – 500 кв.м., складского – 100 кв.м.

Стоимость оборудования для перерабатывающего цеха: сортировочная линия, дробилка, накопительный бункер, пресс, магнит и прочее – от 50 до 70 тысяч \$.

В мусороперерабатывающем производстве важное место занимает ручной труд. Сортировка, измельчение, отбраковка отходов выполняются вручную. Поэтому для работы на предприятии нужно минимум 40 человек. Завод будет работать посменно - 1 смена – 10-15 человек.

Заработная плата рабочего – 15 тысяч рублей, специалиста – 30 тысяч рублей.

Стоимость одной тонны запрессованного вторсырья :

макулатура — до 1 500 рублей;

полимеры — до 9 000 рублей;

алюминиевые банки — до 15 000 рублей.

Прибыль от продажи вторсырья за месяц составит 17 — 18 тыс. рублей.

Пресс для утилизации и переработки отходов приемного пункта вторсырья.

Заготовители пластиковых бутылок и алюминиевых банок устанавливают пресс в 20-футовый морской или железнодорожный контейнер. Опытный рабочий за час запрессовывает 150 кг пластиковых бутылок или алюминиевых банок.

Стоимость прессованной пластиковой бутылки (можно с этикеткой, крышкой, кольцом) составляет \$250 — 400 за тонну (в зависимости от региона). Алюминиевая банка — \$900 — 1000 за тонну запрессовывает 150 кг пластиковых бутылок или алюминиевых банок.

Стоимость прессованной пластиковой бутылки (можно с этикеткой, крышкой, кольцом) составляет \$250 — 400 за тонну (в зависимости от региона). Алюминиевая банка — \$900 — 1000 за тонну

Чтобы управлять этим процессом, нужно интересоваться технологиями, методами, механизмами, опытом зарубежных стран, учить людей бережно относиться к своему здоровью.

Серьёзной проблемой для жителей нашей республики является утилизация пластиковых бутылок.

С 2008 года в КБР, в урванском районе, строится мусоросортировочный завод. Но, к сожалению, нет информации, когда его сдадут в эксплуатацию. А свалки растут, воздух загрязняется, здоровье людей в опасности!!!

Использованные источники:

1. Вилсон Д.Г. Утилизация твердых отходов, М.: Стройиздат, 1985-336с.
2. ГОСТ 17.4.1.02-83 Почвы. Общие требования к контролю и охране от загрязнения.
3. НИУ РАНХиГС : Управление твердыми отходами в субъекте федерации.
<http://ranhigs-nn.ru/>
4. <http://ztbo.ru/zavodi-tbo>
5. <http://npcei.ru/musor-tbo>
6. <http://lemarllc.com/rus>

Юдин В.Л.
студент 4 курса
Азимов И.М.
студент 4 курса
факультет информационных технологий управления и права
ФГБОУ ВО БГАУ
Россия, г. Уфа

ОСОБЕННОСТИ РОССИЙСКОГО БЮДЖЕТНОГО ФЕДЕРАЛИЗМА

Согласно Конституции Российской Федерации РФ является, демократическим федеральным правовым государством. Государственное устройство нашей страны относится к смешанному типу: в ее основу положены территориальный и национальный принципы формирования субъектов федерации. Одним из важнейших последствий конституционной реформы в России явилось изменение и резкое возрастание роли федерального бюджета и бюджетов субъектов Федерации. Это прямо связано с утверждением новых принципов федеративного устройства и бюджетного федерализма.

Федерализм – это одна из форм территориального устройства государства, которая выражается в системе взаимоотношений между государством в целом и его территориальными частями. Важнейшая особенность федерализма как объекта научного исследования - комплексный многоуровневый характер изучаемого явления. Федерализм нельзя однозначно причислить к какой – то одной конкретной науке, он является объектом изучения целого ряда научных дисциплин: политологии, права, теории управления, менеджмента, экономической теории, теории государственного регулирования экономики [1].

Понятие бюджетного федерализма впервые ввели американские ученые, понимая под ним автономное функционирование бюджетов отдельных уровней власти и бюджетные взаимоотношения, основанные на четко сформулированных нормах.

Под бюджетным федерализмом понимается система государственного финансирования общественно значимых услуг в стране с многоуровневой бюджетной системой, основанная на децентрализации бюджетно-налоговых прав и полномочий между участниками.

Бюджетная система России как федеративного государства состоит из трёх уровней [2]:

- а) федеральный бюджет Российской Федерации и бюджеты государственных внебюджетных фондов;
- б) бюджеты субъектов РФ и бюджеты территориальных государственных внебюджетных фондов;
- в) местные бюджеты.

Совокупность бюджетов всех уровней образует консолидированный бюджет. Он определяется Бюджетным кодексом как свод бюджетов всех

уровней на соответствующей территории. Консолидированный бюджет РФ – это федеральный бюджет и консолидированные бюджеты всех субъектов федерации. Консолидированные бюджеты позволяют получить полное представление обо всех доходах и расходах региона или страны в целом, они не утверждаются в форме законов и служат для аналитических и статистических целей.

Для государств с федеративным устройством можно выделить три типа организации бюджетной системы [5]:

1. Централизованный – это разграничение полномочий между уровнями власти по расходам, как правило, не сопровождающихся наделением их достаточными собственными источниками доходов. В этих условиях финансирование территориальных программ осуществляется за счет централизованных средств федерального бюджета с использованием различных форм межбюджетных отношений. Здесь самостоятельность функционирования нижестоящих звеньев бюджетной сферы сведена к минимуму.

2. Децентрализованный – это построение бюджетной системы, основанной на степени самостоятельности региональных и местных бюджетов, в то время как финансовая помощь из вышестоящих бюджетов сведена к минимуму. При этой организации проведение единой финансовой и экономической политики в рамках государства весьма затруднительно.

3. Комбинированный. Для комбинированной модели бюджетного федерализма характерны следующие моменты:

- использование механизма горизонтального и вертикального бюджетного выравнивания;
- повышенная ответственность федерального центра за создание условий для социально-экономического развития регионов, что неизбежно ограничивает самостоятельность региональных властей и обуславливает необходимость контроля со стороны федеральных органов власти и т. д.

Например, бюджетный федерализм в США проявляется в том, что правительства штатов формируют собственные бюджеты, получая средства из федерального бюджета, и потом значительные суммы перераспределяют местным органам, которые также получают субсидии непосредственно из федерального бюджета. Характерной особенностью американской системы разграничения доходов внутри бюджетной системы является четкое разграничение конкретных видов налогов по уровням государственного управления. Примечательно, что после Второй мировой войны возросла роль федерального бюджета США в финансировании программ социального и экономического развития территорий штатов [3].

Германская бюджетная система состоит в том, что налоговые доходы всех трех звеньев власти (центра, земель, общин) формируются преимущественно на базе долевого участия в главных видах налогов. В бюджетной системе ФРГ используется сложный механизм вертикального

(между центром, землями и общинами) и горизонтального выравнивания (между центром, землями и общинами), для чего используются совместные налоги в зависимости от численности населения. Четверть поступлений богатых земель идет в фонд субсидирования бедных земель.

В любом федеративном государстве (и не только) взаимоотношения Центра и регионов строятся по следующей схеме: разграничение расходных полномочий, на этой основе разграничение источников доходов, перераспределение доходов ликвидация возникших диспропорций по вертикали (между бюджетами различных иерархических уровней) и горизонтали (между бюджетами одного иерархического уровня).

Мировой опыт свидетельствует, что на всех стадиях бюджетного процесса должны соблюдаться такие принципы, как равноправие субъектов федерации в их налогово-бюджетных взаимоотношениях с федерацией; самостоятельность бюджетов разных уровней; законодательное разграничение компетенций в сфере финансирования расходов между бюджетами федерации, субъектов федерации и местными бюджетами; соответствие финансовых ресурсов органов власти и управления выполняемым ими функциям; нормативно-расчетные (формализованные) методы организации межбюджетных отношений, в том числе предоставления финансовой помощи. Нарушение этих принципов создает условия для политического торга за бюджетные ресурсы, неэффективного их расходования, что, естественно, не способствует улучшению экономической ситуации в стране.

Содержание бюджетного федерализма определяется следующими аспектами:

- законодательное разграничение расходных полномочий между всеми уровнями власти;
- законодательное обеспечение всех уровней власти фискальными ресурсами в объеме, необходимом для реализации возложенных на них полномочий;
- сглаживание вертикальных и горизонтальных балансов в бюджетной системе для достижения определенных стандартов потребления общественных услуг на территории страны.

Реализация указанных выше аспектов бюджетного федерализма приводит к объективному формированию финансовых отношений между всеми уровнями бюджетной системы, т.е. к межбюджетным отношениям.

Таким образом, бюджетный федерализм представляет собой систему налогово-бюджетных взаимоотношений органов власти и управления различных уровней на всех стадиях бюджетного процесса. Он осуществляет свою деятельность через разграничение полномочий центральных органов власти, властями органов субъектов РФ, а также через местное самоуправление в формировании бюджетов различных уровней и их исполнение. Для обеспечения сбалансированности бюджетной системы

механизм государства должен быть четко отлажен и отработан, а все ресурсы в определенных пропорциях распределены по уровням.

Использованные источники:

1. Конституция Российской Федерации [Электронный ресурс]: [принята 12 дек. 1993.] : (ред. от 21.07.2014) // СПС «Консультант Плюс».
2. Бюджетный кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс] : [принят 17 июля 1998.] : (ред. от 24.11.2014.) // СПС «Консультант Плюс».
3. Ковалёва, Т.Ч. Бюджет и бюджетная политика в Российской Федерации : учебное пособие / Т.М. Ковалёва, С.В. Барулин. — М.: КНОРУС, 2005. — 208 с.
4. Поляк, Г.Б. Бюджетная система Российской Федерации [Текст] : учеб. пособие/Г.Б. Поляк- М.: Изд-во ЮНИТИ-ДАНА, 2007.- 43 с.
5. Сайдель, Б. Бюджетный федерализм: сравнительный анализ по странам [Текст] : учеб. пособие / Б. Сайдель, Д. Веспер- М.: 2005. – 13 с.

Якушев Н.О.

аспирант, инженер-исследователь

Институт социально-экономического развития территорий

Российская академия наук, г. Вологда

**ЭКСПОРТНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ РЕГИОНА С
МОНОСТРУКТУРНОЙ ЭКОНОМИКОЙ: ОСОБЕННОСТИ И
НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ**

Аннотация: в статье представлены результаты исследования тенденций экспортной деятельности Вологодской области в 2009 – 2014 гг. развития экономики. Показан рейтинг среди субъектов СЗФО Российской Федерации по стоимостному объему экспорта, рассмотрены ведущие внешнеторговые партнеры региона, представлены основные товарные группы, экспортируемые из Российской Федерации и субъектов СЗФО. В заключении делаются выводы о тенденциях экспортной деятельности региона и рассматриваются перспективы развития существенным образом связанных с поставкой на мировой рынок изделий с высокой добавленной стоимостью.

Ключевые слова: экспортная деятельность; внешнеторговые партнёры; внешнеэкономические связи; экспорт; регион; товары.

Экспортная деятельность играет существенную роль в развитии экономики Российской Федерации и её территорий. Она является одним из ключевых факторов экономического пространства, способствуя притоку финансовых ресурсов, дополнительных инвестиций в экономику регионов и способствует их развитию, что весьма актуально в условиях неблагоприятной экономической конъюнктуры. Активное участие России в процессах международной торговли предопределило необходимость эффективного развития экспортной деятельности на уровне отдельных

субъектов РФ.

По уровню экспортной деятельности ученые разделяют регионы Российской Федерации на пять групп по уровню экспортной деятельности. В первую группу входят регионы, где уровень экспортной деятельности низкий, во вторую группу – ниже среднего, третью группу – средний, четвертая группа – выше среднего, пятая группа – высокий [1, 2]. Интерес представляет четвертая группа, т. к. в нее входят регионы, со значительным экспортным потенциалом, не используемым в полной мере. Именно эти регионы в перспективе должны стать локомотивом развития экспортной деятельности. В данную группу, входят 30 регионов, в том числе Владимирская, Калужская, Новгородская области, Республика Карелия и другие. Типичным представителем данной группы является Вологодская область, где внешнеэкономическая деятельность сопровождается, высокими темпами роста играя значимую роль, в социально-экономическом развитии региона, являясь, одним из главных источников инвестиции и доходов бюджета.

Внешнеторговый оборот Вологодской области в 2014 г. составил 3880,9 млн. долларов США, увеличился (на 41%) по сравнению с 2009 годом [3]. Вологодская область входит в пятерку лидеров среди субъектов Северо-Западного федерального округа по стоимостному объему экспорта (рис. 1).

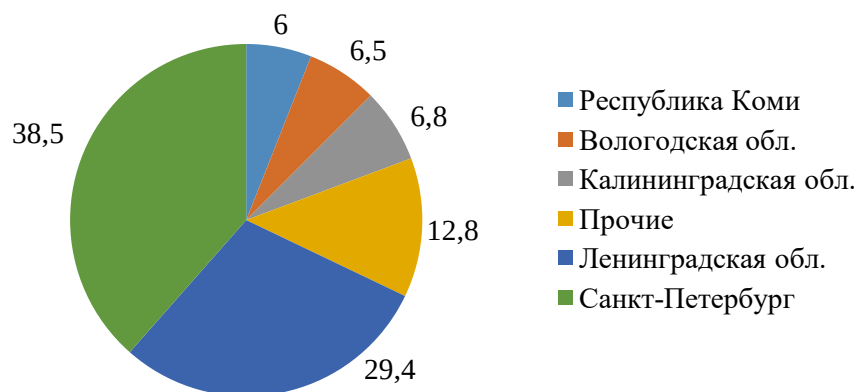


Рис. 1. – Распределение экспорта Северо-Западного федерального округа по основным субъектам, 2014 г., % [5].

В период спада и замедления роста экономики с 2009 г. по 2014 г. общие объемы экспорта в расчете на душу населения из регионов Северо-Западного федерального округа в 2014 г. выросли на 71,8%, в Вологодской области увеличились – на 52,4% [5]. Таким образом, наблюдается роста экспорта Вологодской области среди субъектов СЗФО с сохранением его сырьевой направленности (табл. 1.).

Таблица 1 – Экспорт регионов Северо-Западного федерального округа
2009-2014 гг., долл. США в расчёте на душу населения

Наименование	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2014 г. к 2009 г., %
Северо-Западный федеральный округ, в том числе:	2339,4	2712,6	4073,5	4051,2	3788,7	4019,2	171,8
г. Санкт-Петербург	2771,5	2413,4	4301,3	4721,0	4327,6	4308,5	155,4
Ленинградская область	4180,9	5850,5	9021,6	9232,5	7730,7	8878,0	2,1 раза
Калининградская область	596,9	668,4	1339,1	1931,2	1591,0	3799,1	6,3 раза
Вологодская область	1945,7	3030,5	3667,0	3707,0	3432,9	2965,9	152,4
Республика Коми	878,8	1157,1	2749,2	2754,9	4098,5	3725,8	4,2 раза
Архангельская область	3327,8	4657,3	4092,3	2316,5	1916,1	2004,0	60,2
Мурманская область	2061,9	2246,0	3529,4	2309,5	3027,0	2958,2	143,5
Новгородская область	1145,8	1621,3	2091,1	2198,7	2034,3	2077,4	181,3
Республика Карелия	1560,6	2217,6	2278,9	1928,6	1687,0	1547,7	99,1
Псковская область	84,3	96,0	100,7	194,0	407,08	429,6	5 раз
Источник: Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.gks.ru/							

В процентном отношении в структуре экспорта Вологодской области в 2014 г. преобладают поставки черных и цветных металлов (49,9%), продукции химической промышленности (36,5%), древесины и изделий из нее (10,9%) (табл. 2).

Таблица 2 – Товарная структура экспорта Российской Федерации и
субъектов Северо-Западного федерального округа в 2014г., % [6]

Товары	Россия	СЗФО	Арх. обл.	Респ. Карелия	Новгор. обл.	Вол. обл.	Респ. Коми
Экспорт – всего, в том числе:	100	100	100	100	100	100	100
продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (кроме текстильного)	3,8	4,7	4,4	5,1	1,2	0,3	0,01
минеральные продукты	70,7	60,8	46,6	51,8	0	1,5	82,5
продукция химической промышленности, каучук	6,5	7,8	0,2	1,1	72,3	36,4	0,9
кожевенное сырье, пушнина и изделия из них	0,1	0,2	0	-	0	0,1	-
древесина и изделия из нее	2,8	6,7	35,6	38,5	17,9	10,6	16,4
текстиль, текстильные изделия и обувь	0,2	0,1	0,2	0,1	0	0,2	0,1
металлы и изделия из них	8,7	8,9	2,0	1,0	6,2	49,9	-
машины, оборудование и транспортные средства	5,3	7,9	7,4	1,9	0,8	0,7	0,01
другие товары	1,9	2,9	3,6	0,8	1,8	0,3	-

В период с 2009 г. по 2014 г. объемы экспорта из Вологодской области

увеличились, сопровождаясь в исследуемом периоде колебаниями, связанными с нестабильной экономической ситуацией в мире и снижением мировых цен (рис. 2). В 2014 г. объёмы экспорта составили 3454,4 млн. долларов США, рост составил 47,6%, в том числе в страны дальнего зарубежья – 49,5%, государства-участники – 29,7%.

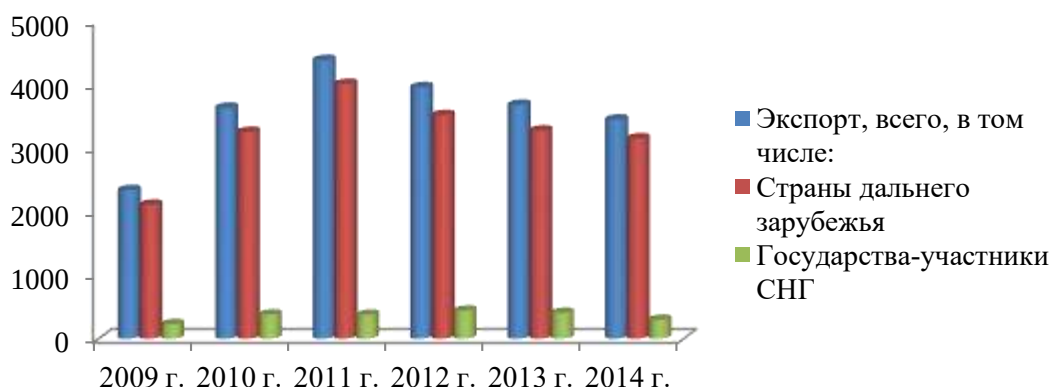


Рис. 2. – Динамика экспорта Вологодской области 2009-2014 гг., млн. долл. США [4]

Внешнеторговый оборот региона имеет ярко выраженную экспортную направленность, доля экспорта в нем составляет 88%. В 2014 г. внешнеэкономические связи осуществлялись со 117 странами. Крупнейшие страны-контрагенты Вологодской области – США (13%), Бразилия (10,2%) и Латвия (6,4%) [3]. Основными внешнеторговыми партнерами региона являются: Польша, Германия, Венесуэла, Узбекистан, Украина, Соединенное Королевство. На долю данных стран приходится 56,8% от всего объема экспорта региона (рис. 2). Стратегическими партнерами на будущее руководством Вологодской области определены – Китай, Иран, Индия, Беларусь, Турция, Германия, Финляндия, Австрия, Дания, Нидерланды, Швейцария, Чехия [4].

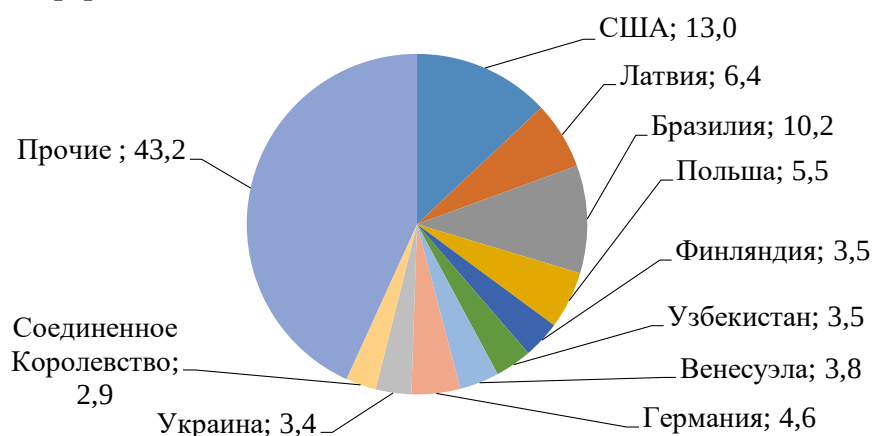


Рис. 3. – Географическая направленность экспорта Вологодской области по основным внешнеторговым партнерам, 2014 г., % [2].

В 2014 г. экспортные поставки в основном были ориентированы на рынки дальнего зарубежья и составили 91,4% от всего объема, сохраняя

положительные тенденции экспорта сырьевых товаров (табл. 3).

Таблица 3 – Распределение экспорта Вологодской области по основным странам – контрагентам за 2014 г.

Страна-контрагент	Экспорт, тыс. долл. США	Доля в экспорте	Основные товары
Страны СНГ (8 стран)	297,1	8,6%	Черные металлы, удобрения, древесина.
Узбекистан	120,3	3,5%	Черные металлы
Прочие страны СНГ	176,8	5,1%	Черные металлы, удобрения, древесина.
Страны Дальнего зарубежья (99 стран)	3157,3	91,4%	Черные металлы, удобрения, древесина.
США	449,6	13,0%	Черные металлы
Бразилия	353,5	10,2%	Удобрения
Латвия	221	6,4%	Черные металлы
Польша	189,2	5,5%	Черные металлы, удобрения
Германия	159,8	4,6%	Черные металлы
Венесуэла, Боливарианская республика	129,5	3,8%	Удобрения
Финляндия	122,5	3,5%	Древесина
Соединенное королевство	99,8	2,9%	Черные металлы
Эстония	84,7	2,4%	Древесина
Бельгия	81,6	2,4%	Топливо минеральное, удобрения
Прочие страны Дальнего Зарубежья	1266,1	36,7%	Черные металлы, древесина, топливо минеральное, удобрения
Источник: Федеральная таможенная служба РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.customs.ru			

В 2014 г. по сравнению 2009 г. в структуре экспорта отмечается рост по всем товарным группам. В значительной степени по химической продукции – 91,1%; древесины и изделия из нее в 1,5 раза; минеральных продуктов 4,3 раза (табл. 4).

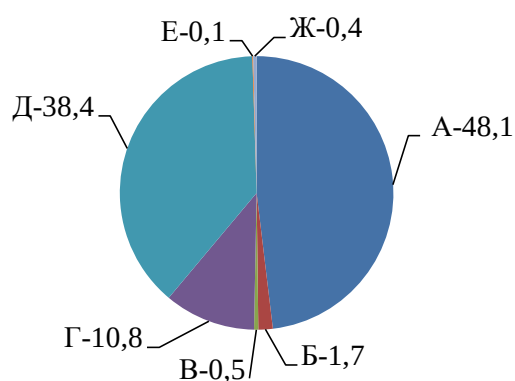
Таблица 4 – Товарная структура экспорта Вологодской области 2009-2014 гг. [4]

Товары	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Абсл. откл.
Поставлено, миллионов долларов США							
Экспорт – всего, в том числе:	2522,0	3985,4	4860,0	4456,9	4103,3	3720,7	1198,7
машиностроительная продукция	34,3	52,7	44,0	79,9	61,0	37,7	3,4
черные и цветные металлы	1623,1	2624,8	2976,5	2603,4	2190,9	1908,4	285,3
химическая продукция	672,9	1038,5	1524,4	1460,5	1410,2	1285,8	612,9
древесина и изделия из нее	156,1	212,0	251,1	265,8	344,8	393,1	237
минеральные продукты	9,9	31,1	37,0	16,3	52,3	52,6	42,7
продовольственные товары и сырье для их производства	8,3	9,2	11,3	13,3	18,8	24,7	16,4

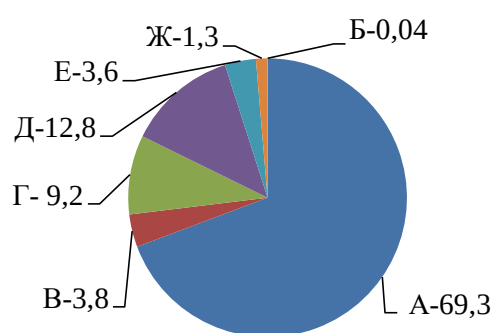
прочие товары	17,4	17,2	15,7	17,7	25,3	18,4	1
В процентах от экспортных поставок области							
Экспорт – всего, в том числе:	100	100	100	100	100	100	
машиностроительная продукция	1,4	1,3	0,9	1,8	1,5	1,0	-0,4
черные и цветные металлы	64,3	65,9	61,2	58,4	53,4	51,3	-13
химическая продукция	26,7	26,1	31,4	32,8	34,4	34,5	7,8
древесина и изделия из нее	6,2	5,3	5,2	5,9	8,4	10,6	4,4
минеральные продукты	0,4	0,8	0,8	0,4	1,3	1,4	1
продовольственные товары и сырье для их производства	0,3	0,2	0,2	0,3	0,4	0,7	0,4
прочие товары	0,7	0,4	0,3	0,4	0,6	0,5	-0,2

В целом наибольшую долю в структуре экспорта Вологодской области за 2014 г. в обеих группах стран занимают черные и цветные металлы, на второе место по объемам поставок занимает химическая продукция, что в первую очередь обусловлено структурообразующими отраслями в экономике региона (рис. 4).

Страны дальнего зарубежья
СНГ



Государства-участники



А – Черные и цветные металлы

Б – Минеральные продукты

В – Машиностроительная продукция

Г – Древесина и изделия из нее

Д – Химическая продукция

Е – Продовольственные товары и сырье для их производства

Ж – Прочие товары

Рис. 4. – Структура экспорта Вологодской области за 2014 г. в страны дальнего зарубежья и государства-участники СНГ, % [5].

В страны дальнего зарубежья также поставляются в основном черные металлы и химическая продукция (табл. 5).

Таблица 5 – Структура экспорта товаров Вологодской области в страны дальнего зарубежья за 2009-2014 гг. [5]

Товары	Поставлено, млн. долл. США						2014 к 2009, %
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	
Экспорт – всего, в том числе	2111	3259,6	4017,1	3524,3	3280,9	3157,3	149,6
машиностроительная продукция	17,2	39,6	27,2	58,4	30,8	16,0	94,1
черные и цветные металлы	1288,5	2030,3	2237,3	1852,0	1564,4	1517,8	117,8
химическая продукция	637,4	964	1468,0	1367,6	1331,4	1213,9	190,4
древесина и изделия из нее	147,3	185,2	229,4	216,1	291,1	341,5	в 2,3 раз
минеральные продукты	9,8	29,4	36,8	15,1	50,6	52,3	в 5,3 раз
продовольственные товары и сырье для их производства	0,6	0,3	5,6	2,8	1,4	4,6	в 7,6 раз
прочие товары	10,2	10,8	12,8	12,2	11,2	11,1	108,8

В 2014 г. по отношению к 2011 г. экспорт сократился на 21,4%, но при этом зафиксирован рост древесины и изделия из нее – 48,9%, минеральных продуктов – 42,1%. Товарная структура экспорта в государства-участники СНГ представлена в следующем виде (табл. 6).

Таблица 6 – Товарная структура экспорта Вологодской области в государства-участники СНГ за 2009-2014 гг. [6]

Товары	Поставлено, млн. долл. США						2014 к 2009, %
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	
Экспорт – всего, в том числе	229	379,7	375,4	439,3	405,2	297,1	129,7
машиностроительная продукция	5,9	6,0	4,2	3,9	8,1	2,4	40,7
черные и цветные металлы	159,7	305,4	288,9	333,7	276	206,3	129,2
химическая продукция	34,4	39,3	54,3	68,7	69,8	48,0	139,5
древесина и изделия из нее	18,6	19,3	19,9	23,3	32,2	33,1	178
минеральные продукты	0	0	0,2	0	0	0,1	100
продовольственные товары и сырье для их производства	7,7	7,8	5,5	2,8	7,1	6,8	88,3
прочие товары	2,5	1,9	2,3	3,5	11,9	0,4	16

В целом в 2014 г. по сравнению с 2011 г. объемы экспорта уменьшились – 33,2%, в основном за счет снижения поставок черных и цветных металлов – 47,2%. В тоже время наблюдается рост по шести группам товаров, в особенности древесины и изделия из нее более чем в 2 раза, химической продукции – 27,5%.

Таким образом, значительное сдерживающее влияние на развитие экспортной деятельности оказывает комплекс следующих факторов:

1. Социально-экономическая обстановка в мире (политическая нестабильность стран-контрагентов).
2. Моноструктурность экспорта с преобладанием одной товарной группы (черные металлы).
3. Низкий уровень конкурентоспособности машиностроительной продукции.

4. Преобладание в экспорте сырьевых товаров с низкой степенью переработки.

5. Слабый уровень диверсификации экспорта по странам.

Экспортная деятельность Вологодской области в 2014 г., как со странами дальнего зарубежья, так и с государствами-участниками СНГ в общем итоге по отношению к предыдущим годам, показывает отрицательную динамику, сопровождаясь при этом уверенным ростом по отдельным товарам, связанного в первую очередь с освоением новых рынков и развитием внешнеэкономических связей. Следовательно, можно отметить положительное состояние экспортной деятельности Вологодской области, которое в дальнейшем нужно сохранить и развивать.

Перспективы развития экспортной деятельности Вологодской области в отрасли сельского хозяйства, лесного комплекса, металлургической и химической промышленности главным образом связаны с поставкой на мировой рынок продукции с высокой степенью переработки.

Таким образом, основными направлениями развития экспорта на перспективу, по нашему мнению, должны стать:

1. Разработка комплекса мер и механизмов поддержки экспортной деятельности предприятий, осуществляющих производство продукции с высокой степенью переработки с использованием отечественных разработок и местного сырья, включающих организационные мероприятия, развитие организаций экспортной инфраструктуры, информационно-консультационные мероприятия, меры финансовой поддержки.

2. Увеличение доли не сырьевого экспорта, в особенности продукции машиностроения, что, в свою очередь, положительно повлияет на формирование технологического потенциала и развитие промышленного комплекса региона в перспективе.

3. Замещение существующих кредитных инструментов на виды инвестиций, одновременно выделяемые российскими и иностранными партнерами, оплачиваемых поставками отечественной продукцией с предприятий, расположенных на территории России.

Перечисленные направления развития будут способствовать увеличению доходов бюджета, расширению участия региона в экспортной деятельности, более сбалансированному и эффективному росту внешнеторговых связей, что в свою очередь может обеспечить диверсификацию российского экспорта и стать фактором повышения международной конкурентоспособности России.

Использованные источники:

1. Вардомский, Л.Б. Внешнеэкономическая деятельность регионов России. / Л.Б. Вардомский. – М.: КноРус, 2010. – 448 с.
2. Савельев, И.И. Развитие экспортного потенциала региона (на примере Владимирской области): дис. канд. экон. наук: 08.00.05/ И.И. Савельев // Владимир 2011. – 219 с.

3. Портал экономического развития Вологодской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://economy.gov35.ru/>
4. Официальный портал Правительства Вологодской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://vologda-oblast.ru>
5. Торгово-промышленная палата Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://tpprf.ru/ru/vneshnie-svyazy/#analitika-po-ved>
6. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>
7. Федеральная таможенная служба РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.customs.ru

Ялалова И.Р.
студент 4 курса
Сираева Р.Р., к.э.н.
доцент

Бакирский государственный аграрный университет
Россия, г. Уфа

УПРАВЛЕНИЕ КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Кредиторскую задолженность можно определить как задолженность одной организации другой организации, индивидуальному предпринимателю или физическому лицу образовавшуюся при расчетах по оплате труда.

Задолженность должна числиться в учете до даты ее списания с учета организации, либо до даты ее погашения организацией. Организации имеют многообразные экономические связи с поставщиками товаров, подотчетными лицами, рабочими и другими организациями и лицами, непосредственно вступая с ними в расчеты. Система экономических расчетов должна быть построена таким образом, чтобы все платежи проходили в сжатые сроки и осуществлялись на законных основаниях. Незаконченные расчеты представляют собой дебиторскую или кредиторскую задолженность.

Актуальность изучения вопроса управления кредиторской задолженностью определяется следующими обстоятельствами. Для того чтобы правильно выстроить взаимоотношения с клиентами, необходимо постоянно контролировать текущее состояние взаиморасчетов и отслеживать тенденции их изменения в средне и долгосрочной перспективе. При этом контроль должен быть дифференцирован по отношению к различным группам клиентов, каналам сбыта, регионам и формам договорных отношений[1].

Анализ кредиторской задолженности и ее влияние на финансовое состояние организации, не вызывает сомнения, так как является важной составной частью всего управленческого анализа, так как правильное

размещение средств организации оказывает большое влияние на результаты его деятельности.

Объем и структура источников финансирования, используемых предприятием, оказывает влияние не только на его платежеспособность, но и на уровень возможности выполнения поставленных текущих и стратегических задач. Поэтому, степень финансовой устойчивости интересует не только руководителей и собственников предприятия, но и представляет интерес для его инвесторов и кредиторов, которые на основе её оценки принимают решения о сроках, размерах и стоимости вложения инвестиционных ресурсов или выдаваемых кредитов. Поэтому разработка оптимальной структуры источников финансирования является актуальной задачей для финансовой службы предприятия, его собственников и руководителей[2].

В силу того, что политика предприятия в области управления кредиторской задолженностью оказывает существенное влияние на его платежеспособность, актуальность изучения данной темы определяется и важностью снижения риска банкротства предприятия.

Необходимо отметить, что риск банкротства представляет опасность, как для вновь образованных, так и для уже действующих предприятий из-за низкой платежной дисциплины, колебаний экономической конъюнктуры, инфляционных процессов, нестабильности законодательства

Проблемы, связанные с анализом и управлением кредиторской задолженностью предприятий рассматриваются в рамках таких экономических дисциплин как финансовый анализ, анализ хозяйственной деятельности, финансовый менеджмент, финансовая статистика. Анализ финансовой устойчивости является непосредственной частью финансового анализа и основан на анализе бухгалтерской отчетности. Нормативные значения коэффициентов финансовой устойчивости выводятся на основе статистического анализа финансовых показателей за длительный период времени, с учетом отраслевых особенностей анализируемых предприятий. Управление и оптимизация источников финансирования рассматривается в рамках финансового менеджмента[3].

Сегодня сложно представить предприятие, у которого не было бы кредиторской задолженности перед поставщиками. Для того, чтобы эффективно управлять долгами компании необходимо, в первую очередь, определить их оптимальную структуру для конкретного предприятия и в конкретной ситуации: составить бюджет кредиторской задолженности, разработать систему показателей (коэффициентов), характеризующих, как количественную, так и качественную оценку состояния и развития отношений с кредиторами компании и принять определенные значения таких показателей за плановые.

Вторым шагом в процессе оптимизации кредиторской задолженности должен быть анализ соответствия фактических показателей их рамочному

уровню, а также анализ причин возникших отклонений.

На третьем этапе, в зависимости от выявленных несоответствий и причин их возникновения, должен быть разработан и осуществлен комплекс практических мероприятий по приведению структуры должен процесс контроля за движением кредиторской задолженности осуществляется поэтапно:

Предварительный этап - определение необходимости получения коммерческого кредита или выбор такого способа расчетов с поставщиками, как предварительная оплата.

Этап 1 - заключение соглашения с поставщиком о получении коммерческого кредита - согласование условий оплаты, скидок так, чтобы размер был максимальным, а санкций - минимальным.

Этап 2 - получение от поставщика продукции на склад, контроль ее качества и количества.

Предъявление претензий поставщику этап 3 - своевременное погашение долгов поставщику.

Этап 4 - составление актов взаиморасчетов с дебиторами и кредиторами. Проведение инвентаризации дебиторской и кредиторской задолженности.

Этап 5 - в случае нарушения условий поставки вступить с поставщиками в оперативную связь на предмет:

- а) своевременности отгрузки продукции;
- б) соблюдения ее качественных параметров;
- в) замены на другую марку или сорт этап 6 - в случае возникновения сложностей по оплате покупки:

- а) избрать наиболее эффективную форму расчетов;
- б) выбрать оптимальный способ погашения обязательств.

Этап 7 - в случае исчезновения кредитора - оприходовать невостребованную кредиторскую задолженность в качестве внереализационных доходов в соответствии с плановыми (оптимальными) параметрами.

Таким образом, для того чтобы обеспечить эффективное финансовое состояние, предприятию необходимо разрабатывать и совершенствовать систему управления кредиторской задолженностью.

Использованные источники:

1. Богомолов А. М. Управление дебиторской и кредиторской задолженностью как элемент системы внутреннего контроля в организации // Современный бухучет. - 2012. - N 5. - С. 46–51
2. Емелин В. Н. Управление кредиторской задолженностью организации [Текст] / В. Н. Емелин, Е. И. Пивкина // Молодой ученый. - 2014. - №8. - С. 465-467.
3. Соколова Н. А., Каверина О. Д. Управленческий анализ: Учеб. пособие.- М.: Глобус, 2010

Яппарова Л.Т.
студент II курса
Казанский (Приволжский) федеральный университет
Институт управления, экономики и финансов
Россия, г. Казань

ПЛАТНЫЕ ДОРОГИ – АД ГРУЗОПЕРЕВОЗЧИКОВ ИЛИ ОБОСНОВАННАЯ НЕОБХОДИМОСТЬ?

Аннотация. Выявлены предпосылки для введения платных дорог в отношении грузового транспорта. Описана методика определения размера платы за проезд по дорогам. Рассмотрены возможные последствия принятия закона о платных дорогах.

Ключевые слова: грузовой транспорт, дорожный фонд, Росавтодор, дополнительные затраты, повышение цен, положительный эффект масштаба, временной лаг.

Всем известно выражение: «В России две беды: дураки и дороги». Действительно, состояние дорог на такой крупномасштабной территории, как в нашей стране, оставляет желать лучшего. Одной из причин автоаварий является неудовлетворительное качество асфальтированного покрытия. 62,2 тыс. аварий зарегистрировано на российских автодорогах с начала 2015 года. Число погибших насчитывает 7,5 тыс. человек, а 78,3 тыс. человек получили ранения.

Министерство транспорта РФ выработало вариант решения проблемы низкокачественных дорог России. Так, согласно постановлению Правительства Российской Федерации от 14 июня 2013 г. № 504 г. Москва «О взимании платы в счет возмещения вреда, причиняемого автомобильным дорогам общего пользования федерального значения транспортными средствами, имеющими разрешенную максимальную массу свыше 12 тонн», проезд фур с массой свыше 12 тонн становится платным: 3, 5 рубля за 1 километр пути. [1]

Данное постановление должно было вступить в силу уже 1 ноября 2014 года, но в связи с временным лагом между принятием данного постановления де-юре и оснащением колоссального количества транспортных средств системой GPS де-факто, постановлением Правительства Российской Федерации от 18 мая 2015 г. № 474 г. Москва «О приостановлении действия и об изменении некоторых актов Правительства Российской Федерации» взимание платы за проезд большегрузов по федеральным автодорогам общего пользования откладывается до 15 ноября 2015 г.

В связи с переносом срока вступления в силу постановления №504 размер платы в счёт возмещения вреда, причиняемого автомобильным дорогам общего пользования федерального значения транспортными средствами с разрешённой максимальной массой свыше 12 тонн,

установленный им (3,5 рубля за один километр пути) скорректирован на фактическое изменение индекса потребительских цен за 2013 год. Таким образом, размер платы составит 3,73 рубля на один километр пути, пройденного по автомобильным дорогам транспортными средствами массой свыше 12 тонн. [2]

Необходимость введения платы Минтранс РФ объясняет уроном, который наносят дорогам тяжелые грузовики. Согласно данным «Росдормониторинга», фуры ежегодно «разрушают» асфальт на 2,5 трлн. рублей, потому что, как правило, 35 % всех перевозок осуществляется с большим перегрузом.

Руководитель Росавтодора Роман Старовойт отмечает, что вред от одной фуры массой свыше 12 т. равен 40 тыс. проездов одной легковой машины. Даже если доля машин тяжелее 12 тонн составляет только 3,6 % от общей массы движущегося автотранспорта, вред, причиняемый ими, оценивается в 56 %. Поэтому вполне справедливо, чтобы действовал принцип «платит тот, кто использует». [3]

Практика взимания платы за проезд большегрузного транспорта успешно реализуется во многих европейских странах (рис.1). При этом размер платы варьируется от 0,04 евро за километр в Италии до 0,27 евро за километр в Чехии.[4]

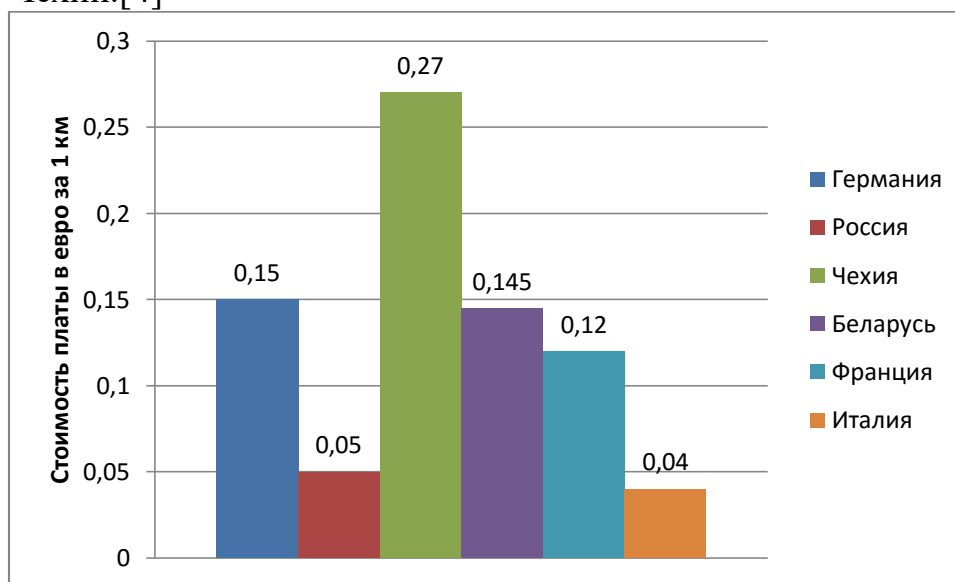


Рис.1. Соотношение стоимости платы в странах, в которых взимается плата с грузовых машин массой свыше 12 т.

При расчете размера платы был подсчитан в денежном эквиваленте общий годовой размер вреда, причиняемый всеми транспортными средствами, имеющими массу свыше 12 тонн при движении по автомобильным дорогам федерального значения. Из полученной суммы были вычтены суммы акцизов и транспортного налога, выплачиваемых владельцами транспортных средств, которые идут в дорожный фонд и направляются на содержание дорог. Кроме того, был определен годовой совокупный пробег в километрах всех транспортных средств, имеющих

разрешенную массу свыше 12 тонн (причиняют 56% от общего размера вреда). В результате деления размера причиняемого вреда (за вычетом всех сборов) на совокупный годовой пробег был получен размер платы 3,73 рубля за километр пробега.

Планируется установка в кабине каждого тяжелогруза специального прибора GPS/ГЛОНАСС. Владельцы машин должны будут зарегистрироваться в сети, открыть расчетный счет и внести определенную сумму на этот счет. Через сотовую связь прибор GPS отправляет координаты фуры, а плата будет осуществляться автоматически с расчетного счета. На автотрассах будут установлены специальные рамки-сканеры, которые будут фиксировать наличие прибора GPS и средств на счете. За отсутствие прибора предусматривается штраф в размере от 5 тысяч до 1 миллиона рублей. Необходимо отметить, что устройства учета километража будут выдавать владельцам фур бесплатно.

По мнению специалистов Росавтодора реализация данных мер позволит пополнить бюджет страны на 83 млрд. руб. в 2015 году, на 159 млрд. руб. в 2024-м. Также ожидается экономический эффект от предотвращенных ДТП из-за неудовлетворительного состояния дорожного полотна (около 33 млрд. руб. в 2015-2031 гг.). Отметим, что данное нововведение не коснется социально значимых видов перевозок. Так, от данной платы будут освобождены грузовые машины для перевозки людей, а также специальные транспортные средства (пожарные, полиция, медицинская скорая помощь, МЧС). [5]

Одной из главных проблем, с которой может столкнуться нововведение, является уклонение грузоперевозчиков от оплаты по той причине, что они попросту не понимают, почему они должны платить за проезд по разбитым дорогам, и куда на самом деле уходят деньги.

В конечном итоге, перевозчики переложат свои дополнительные затраты на заказчиков услуги, и в итоге это отразится на конечном потребителе. В этой ситуации в более выигрышном положении окажутся крупные компании. Благодаря положительному эффекту масштаба такие организации получают меньшие предельные издержки и не полностью перенесут стоимость расходов на стоимость готовой продукции. Мелкие фирмы, не имеющие собственный автопарк, полностью перенесут стоимость расходов на стоимость товаров и услуг.

Использованные источники:

1. Постановление Правительства Российской Федерации от 14 июня 2013 г. N 504 г. Москва «О взимании платы в счет возмещения вреда, причиняемого автомобильным дорогам общего пользования федерального значения транспортными средствами, имеющими разрешенную максимальную массу свыше 12 тонн» [Электронный ресурс] // Справочно-правовая система КонсультантПлюс [Офиц. сайт]. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_147754/ (дата обращения:

19.10.2015)

2. Постановление Правительства Российской Федерации от 18 мая 2015 г. N 474 г. Москва «О приостановлении действия и об изменении некоторых актов Правительства Российской Федерации» [Электронный ресурс] // Справочно-правовая система КонсультантПлюс [Официальный сайт]. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_179701/ (дата обращения: 19.10.2015)

3. Расопова А. Грузовики привезут дорожному фонду 40 миллиардов [Электронный ресурс] // Газета.Ру [Интернет-портал]. 17.06.2013 URL: http://www.gazeta.ru/auto/2015/08/10_a_7679825.shtml (дата обращения: 19.10.2015)

4. Настин С. Ад дальнобойщика: все дороги станут платными // За рулем. 2015 №3 с. 54-55

5. Фурсова И. Тяжеловес худеть не станет // Российская Газета. 2014 № 6341 с.101-104

Бояринова В.И.

*«Новосибирский национальный исследовательский
государственный университет»*

Новосибирский государственный университет, НГУ

**ЗАЯВЛЕНИЯ, ГАРАНТИИ И ЗАВЕРЕНИЯ ОБ ОБСТОЯТЕЛЬСТВАХ:
СРАВНИТЕЛЬНО-ПРАВОВОЙ АСПЕКТ АНГЛИЙСКОГО И
РОССИЙСКОГО ИНСТИТУТОВ.**

Рассматривается новый для российского законодательства институт заверений об обстоятельствах в сравнении с устоявшимися заявлениями и гарантиями системы общего права.

Ключевые слова: заверения об обстоятельствах, заверения и гарантии, договорная ответственность, преддоговорная ответственность

Федеральным законом от 08.03.2015 № 42-ФЗ «О внесении изменений в часть первую Гражданского кодекса Российской Федерации» введена статья 431.2 – заверения об обстоятельствах, установившая случаи и ответственность за недостоверные заверения, имеющие значение для заключения договора. De facto в российском праве нормы о заверении об обстоятельствах существовали и ранее, но были рассредоточены по разным статьям Гражданского кодекса. По своему существу это развитие принципа свободы договора и добросовестности в гражданском праве. В хозяйственном обороте конструкция заверений об обстоятельствах использовалась и ранее, основываясь на иностранном праве – в инвестиционных и корпоративных сделках, основываясь на принципах свободы договора – во внутрироссийских договорах. Является ли институт заверений об обстоятельствах аналогом заявлений и гарантий в англо-американском праве или же это совершенно новый институт исключительно российского права?

Определение понятию «заверения об обстоятельствах» Гражданский кодекс Российской Федерации не дает. Гарантии в праве Англии и США в свою очередь понимаются как обещание, предоставляемое одной из сторон предполагаемой сделки в отношении существования и достоверности определенных фактов, на которые может полагаться другая сторона, и в этом качестве являющееся условием договора. Гарантии (Warranties) – заявления продавца о наличии определенного факта, обстоятельства. Функцией гарантий является информирование, раскрытие покупателю данных. Гарантии всегда являются частью договора. В широком смысле гарантия – это принятие на себя продавцом ответственности за качество, характер и пригодность продаваемого им товара. Если продавец делает утверждения для того, чтобы побудить покупателя купить товар, и покупатель его покупает, с достаточным основанием полагаясь на утверждение продавца,

продавец признается ответственным за такие утверждения [5]. В законе США 1975 года «О гарантиях при продаже товаров широкого потребления» сущность гарантии определяется следующим образом: «Прямо выраженная гарантия – любое письменное подтверждение обязательства, данного коммерсантом потребителю в связи с продажей товаров широкого потребления, которое относится к материалу или эксплуатационным качествам товара и содержит утверждение или обещание, что такой материал или эксплуатационные качества не имеют дефектов, а также любая письменная гарантия возместить убытки, исправить, заменить товар или выполнить иные требования покупателя, если названный товар не отвечает условиям, указанным в обязательстве.

Американский судья Холмс отмечал, что при вступлении должника в договор, он принимает на себя гарантию наступления или ненаступления определенного события. Если любое обещание обеспечено гарантией обещавшего, оно может рассматриваться как договорное обязательство. Обязанность выполнить договор в англо-американском праве означает возмещение убытков, если он не будет выполнен, - и ничего более [3].

Иначе дело обстоит в странах континентальной системы права. Договорное обязательство здесь не носит гарантийного характера. Это четко вытекает из правовых норм, определяющих сущность обязательства. Статья 1101 Французского гражданского кодекса (ФГК) гласит: «Договор есть соглашение, посредством которого одно или несколько лиц обязываются перед другим лицом или перед несколькими другими лицами дать что-либо, сделать что-либо или не делать чего-либо». В параграфе 241 Германского гражданского уложения (ГГУ) сказано: «На основании обязательства кредитор вправе требовать от должника совершения определенного действия. Исполнение может заключаться и в воздержании от действия». Наконец, ст. 307 Гражданского кодекса РФ предусматривает: «В силу обязательства одно лицо (должник) обязано совершить в пользу другого лица (кредитора) определенное действие, как то: передать имущество, выполнить работу, оказать услугу, внести вклад в совместную деятельность, уплатить деньги и т.п., либо воздержаться от определенного действия, а кредитор имеет право требовать от должника исполнения его обязанности».

Как видно из формулировок, обязательство в системе континентального права – это совершение или несвершение определенных действий, а не предоставление какого-либо результата.

Заверения (representations) – заявления о верности или о существовании какого-либо факта. Целью заверений является побуждение к заключению договора. Заверения не обязательно должны быть включены в текст договора. Современное английское право знает 6 видов заверений: 1. Просто слова (mere representations); 2. Ввод в заблуждение (искажение фактов) (misrepresentation); 3. Просто мнение (mere opinion); 4. Мнение специалиста (expert opinion); 5. Торговое преувеличение (trade puff); 6.

Торговое преувеличение с конкретным предложением (puffs with a specific promise attached).

Однако практическое значение разграничения заверений и гарантий в праве Англии и в праве США на современном этапе невелико. Как правило, одни и те же положения договора одновременно обозначаются и в качестве заверений, и в качестве гарантий [1].

Целью заверений в российском праве является обозначение обстоятельств, имеющих значение для заключения, исполнения и прекращения договора, таким образом, российский институт объединяет цели английских заверений и гарантий. Отличие состоит в том, что заверения об обстоятельствах по Гражданскому кодексу РФ не ограничены во времени. Это могут быть обстоятельства, действующие как в момент заключения договора, так и в прошлом, и в будущем.

Заверения об обстоятельствах предоставляются как до заключения договора, так и после. Однако в английском праве и заявления, и гарантии предоставляются до заключения договора, особенность в направленности: заявления относятся к обстоятельствам, действующим на момент заключения договора. Гарантии – на будущее время (как правило, в определенный срок).

Разный подход и к ответственности за нарушение. В системе общего права ложное заявление – внедоговорный деликт (tort), тогда как нарушение гарантий – это нарушение договорного обязательства. Разные виды исков предполагают применение разных способов защиты. По российскому праву ответственность за ложный характер заверений об обстоятельствах нельзя назвать однозначно договорной или деликтной. Из дефиниции обязательства следует, что должник обязуется что-то сделать в будущем или не сделать. Давая заверения, стороны лишь утверждают факт, следовательно, их нельзя назвать обязательствами. Исключение – заверения в отношении объекта договора. Исходя из этого, ответственность за предоставление ложных заверений об обстоятельствах нельзя назвать договорной.

Может ли ответственность за ложные заверения быть деликтной? Статья 1064 Гражданского кодекса РФ обладает широким диапазоном действия. Как справедливо отмечает Е.А. Суханов, «определяя применение мер ответственности за причиненный вред, закон исходит из общего принципа генерального деликта» [6]. В случае предоставления ложных заверений о тех или иных обстоятельствах объективная сторона правонарушения состоит не в самом причинении вреда, а в предоставлении недостоверной информации, которая может отрицательно сказаться на финансовом положении обманутого. С этой стороны ответственность за предоставление ложных заверений можно назвать деликтной. Однако доктрина чистых экономических убытков в российском праве и по сегодняшний день подвергается критике, не находя свое признание и в судебной практике.

Возникают сомнения и в том, что ответственность за ложные заверения является преддоговорной. Заверения могут быть не только на этапе переговоров: если заверения включены в текст договора и сторона дает такие заверения при его подписании, тогда применение нормы об ответственности за недобросовестное ведение переговоров нелогично. В этом случае ответственность за ложные заверения наступает в соответствии со статьей 431.2 Гражданского кодекса РФ. В тех случаях, когда договор по результатам переговоров оказался не заключен, то есть если недостоверная информация препятствовала заключению договора подлежит применению ст. 434.1. Таким образом, только в некоторых случаях ответственность за ложные заверения можно считать преддоговорной.

Различаются и принципы определения последствий нарушения заверений. В системе общего права нарушение заверений предоставляет пострадавшей стороне право расторгнуть договор, то есть прийти к состоянию, которое было бы, если бы договора не существовало (*recission*). При этом пострадавшая сторона также вправе в качестве альтернативы признать договор и потребовать возмещения убытков. Нарушение гарантии, как правило, предполагает возмещение убытков потерпевшей стороне, а в некоторых случаях – расторжение договора (*termination*) [4].

В соответствии со ст. 431.2 Гражданского кодекса РФ если ложные заверения не имели существенного значения для стороны договора, то она вправе требовать возмещения убытков или уплаты неустойки. Если же такие заверения имели существенное значение, то сторона может требовать как возмещения убытков, так и отказаться от договора, и требовать признания его недействительным [2].

Итак, несмотря на некоторое сходство рассматриваемых правовых категорий, есть существенные различия между ними. Объединяет их сущность – они являются утверждениями о тех обстоятельствах, которые имеют значения для сторон, заключающих договор – как вопросов фактов, так и права. Российское законодательство в отличие от англо-американского не ограничивает действие заверений во времени: они могут быть предоставлены как до, так и во время и после заключения договора, как в отношении фактов, связанных с настоящим, так и с прошлым, и с будущим.

Использованные источники:

1. Дмитриев С. Заверения, гарантии и обязательства возмещения убытков по англо-американскому и российскому праву // Право и экономика. 2004. № 4. С. 2.
2. Замятина Ю., Сиденко Е. Заверения и гарантии в свете изменений в ГК РФ // ЭЖ Юрист. 2015. № 29. С. 11.
3. Комаров А.С. Понятие и содержание договорной ответственности в праве Англии и США: дис. ...канд. юрид. наук. М., 1981. С. 22.
4. Кучер А.Н. Теория и практика преддоговорного этапа: юридический аспект. М.: Статут, 2005. С. 69.

5. Ласк Г. Гражданское право США: Право торгового оборота. М.: Иностранная лит., 1961. С. 4.
6. Гражданское право: Учебник / Под ред. Суханова Е.А. Т. 4. М., 2006. С.621.

Бояринова В.И.
студент магистратуры
юридический факультет
Новосибирский Национальный исследовательский
государственный университет
Новосибирский государственный университет, НГУ
Россия, г. Новосибирск

ПРАВОВАЯ ПРИРОДА ОТВЕТСТВЕННОСТИ ПРИ НЕДЕЙСТВИТЕЛЬНОСТИ СДЕЛОК

В статье рассматривается правовая природа ответственности при недействительности сделок и последствия такой недействительности.

Ключевые слова: договорная ответственность, деликтная ответственность, преддоговорная ответственность, недействительность сделок, реституция.

The article contains the legal nature of the liability for the invalidity of transactions and the consequences of such invalidity.

Key words : contractual liability , tort liability , pre-contractual liability , invalidity of transactions , restitution .

Проблемы правовой природы ответственности при недействительности сделок наукой достаточно не разработаны. В то же время нормальное функционирование рыночных отношений, надлежащее осуществление прав субъектов хозяйственного оборота вызывают потребность в решении данного вопроса. Законодательство определяет ответственность сторон сделки в установленных случаях, однако вопрос о природе этой ответственности остается открытым.

Основными имущественными последствиями недействительности сделок принято считать реституцию (двустороннюю или одностороннюю), недопущение реституции и обращение имущества участника (участников) недействительной сделки в доход государства (конфискация).

Дискуссионным является вопрос о природе дополнительного обязательства по возмещению убытков. Обязанность возместить убытки рассматривается как мера гражданско-правовой ответственности [2]. В то же время мнения относительно вида такой ответственности неоднозначны: одни исследователи придерживаются точки зрения о том, что это договорная ответственность и настаивают на возмещении убытков по правилам договорного права [4]. Другие считают, что это самостоятельный вид ответственности - ответственность за неисполнение договора [7]. Третьи полагают, что ответственность по недействительной сделке будет деликтной

[8].

Зарубежные исследователи активно ведут споры о том, каков вид ответственности, возникающей из недействительности договора.

Теория договорной ответственности основывается на концепцию Р.Иеринга, который полагал, что характер такой ответственности договорный: «договор этот должен казаться заключенным, а потому своим ложным советом вводит в недоверие противную сторону, что и служит в его словах частичным оправданием действия такого договора, поскольку тот, кто вступает в переговоры относительно заключения договора, выходит тем самым за пределы исключительно негативных обязанностей, присущих внедоговорным отношениям, и вступает в позитивный круг обязанностей договорной сферы» [3].

Ответственность стороны по договору ограничивается в концепции Р. Иеринга «негативным интересом» и не распространяется на случаи возмещения позитивного интереса, возникшего из-за невыполнения условий договора.

Возмещение вреда, возникшего при заключении договора, по мнению Р.Ф. Иеринга, не равнозначно возмещению вреда, возникшего вследствие вины при исполнении договора. Он считает, что требования стороны сделки должны быть в таких рамках, как если бы договор вообще не заключался.

Несколько позже в доктрине некоторых зарубежных стран появилась теория объективной ответственности (Б. Виндшейд): ответственность лежит на той стороне, действия которой повлекли недействительность договора, причем эта ответственность не зависит от вины. Б. Виншейд не определяет вид ответственности и не считает это необходимым, по его мнению это ответственность «в соответствии с законом», и не более [1].

Авторы, рассматривающие ответственность при недействительности сделок как договорную, отмечали, что возмещение убытков потерпевшему производится по правилам договорного права [5]. Так, П.Д. Каминская обосновывала точку зрения тем, что такая ответственность возникает только в связи с фактом заключения договора, а размер ответственности определяется его содержанием [6]. Данная точка зрения является спорной, так как фактически стороны недействительной сделки не состоят и никогда не состояли в договорных отношениях, потому как сделка признается недействительной с момента ее заключения, как если бы ее не существовало.

Существует точка зрения, которая признает, что ответственность при недействительности сделки не является деликтной или договорной, а представляет собой внедоговорную ответственность. Ф.С. Хейфец признавал различие между деликтной ответственностью и ответственностью в виде возмещения убытков при недействительности сделки: «во-первых, недействительная сделка является не деликтным правонарушением; во-вторых, в результате деликта вред может быть причинен не только имуществу, но и личности, чего не может быть при признании сделки

недействительной; в-третьих, при деликтной ответственности возмещаются не только расходы, утрата или повреждение имущества, но и упущенная выгода, в то время как по недействительной сделке упущенная выгода не возмещается; в-четвертых, деликт всегда причиняет ущерб личности или имуществу, а признание сделки недействительной не всегда влечет за собой ущерб» [11]. Автору статьи представляется, что обоснование мнения Ф.С. Хейфец является ничем иным, как отнесение рассматриваемой ответственности к деликтной.

К группе исследователей, поддерживающих теорию деликтной ответственности относится, в частности, Н.В. Рабинович. Он считает, что взыскание убытков основывается на признании сделки неправомерной [8].

Е. Н. Рыжикова, также придерживающаяся деликтной природе ответственности при недействительности сделок и полагает, что основанием такой ответственности является совершение и фактическое исполнение сделки-правонарушения, следовательно, в данных случаях необходимо применять нормы о генеральном деликте [9].

Против признания ответственности договорной можно привести следующий аргумент: основания договорной ответственности определяются законодательством и соглашением сторон, а размер ответственности устанавливается только законом. Договор, нарушающий требования закона, является правонарушением, следовательно, к такому договору не могут применяться нормы закона о договорной ответственности. Условиями соглашения сторон также не устанавливаются последствия недействительности договора, для сторон важно в первую очередь исполнение договора, поэтому они оговаривают правила надлежащего исполнения и последствия неисполнения обязательства.

Ответственность в данном случае не следует из сделки, а процесс образования обстоятельств, лежащих в основе этой ответственности, носит особый характер. Действия сторон имеют направленность на достижения правовых последствий с использованием такой формы, как сделка, однако эти действия не направлены на причинения внедоговорного вреда.

Кроме того, ответственность при недействительности сделки возникает вследствие ее аннулирования. Договорная же ответственность возникает в связи с самим фактом заключения договора.

Итак, можно сделать вывод, что ответственность в форме возмещения убытков при недействительности сделок однозначно отнести только к договорной или только к деликтной.

Такую ответственность можно охарактеризовать и как правонарушение, неправомерные действия, и как причинение стороне имущественных последствий. С учетом указанного, следует признать ответственность при недействительности сделок самостоятельным видом гражданско-правовой ответственности.

Данная точка зрения нашла свое подтверждение у некоторых

исследователей преддоговорной ответственности. Обязанность стороны сделки уплатить в рамках компенсационной реституции стоимость полученного по этой сделке представляет собой меру ответственности, причем ответственности особого вида [10].

Преыдушие рассуждения относились, прежде всего, к дополнительным имущественным последствиям. Однако и правовая природа реституции ставится под сомнение. Д.О. Тузов обоснованно пишет о том, что реституция является договорной ответственностью. Однако есть и противоположная точка зрения, которая им критикуется. Е.А. Флейшиц полагает, что «складывающиеся между сторонами недействительной сделки отношения по возврату имущества являются внедоговорными деликтными обязательствами. В обосновании этого взгляда лежало положение о том, что действия по исполнению некоторых недействительных сделок сильно напоминают деликтное обязательство.

В защиту договорной природы реституции следует отметить, что обязательство по реституции возникает вследствие любого исполнения недействительных сделок, а не только тогда, когда имеет место деликт, как утверждает Е.А. Флейшиц. Содержание реституционного обязательства же не зависит от основания недействительности сделки.

В рамках деликтного обязательства всегда реализуются меры ответственности, основанные на факте противоправного причинения вреда. Возврат при реституции никак не связан с причинением вреда и мерой ответственности не является. Об ответственности можно говорить лишь в том случае, если получатель обязан возместить стоимость полученного по недействительной сделке в деньгах при отсутствии у него соответствующего обогащения (например, если вещь погибла).

Как отмечал Д.О. Тузов, отношения, возникающие при реституции, не только внедоговорные, но и охранительные. Неоднородность прав и обязанностей сторон недействительной сделки (возврат полученного в натуре, компенсация стоимости) дает основания полагать, что у реституционного обязательства особая правовая природа.

Использованные источники:

1. Виндшейд Б. Учебник пандектного права. Том I. Общая часть. СПб: Издание А. Гиероглифова и И. Никифорова, 1874. С. 187.
2. Гражданское право: Учебник / Под ред. А.П. Сергеева, Ю.К. Толстого. Ч. 1. М., 1998. С. 220.
3. Иеринг Р.Ф. «Culpa in contrahendo или возмещение убытков по недействительным или по не достигшим окончательного оформления договорам» 1861. // Цит. по: Гницевич К.В. Доктрина Culpa in contrahendo в немецкой цивилистике второй половины XX века // Закон. 2007. №1. С. 130–140.
4. Иоффе О.С. Гражданско-правовая охрана интересов личности в СССР // Советское государство и право. 1956. N 2. С. 59.

5. Иоффе О.С. Ответственность по советскому гражданскому праву. Л., 1955. С. 72 - 73.
6. Каминская П.Д. Основания ответственности по договорным обязательствам: Вопросы гражданского права. М.: МГУ, 1957. С. 77.
7. Новицкий И.Б. Сделки. Исковая давность. М., 1954. С. 110 - 111.
8. Рабинович Н.В. Недействительность сделок и ее последствия. Л., 1969. С. 158.
9. Рыжикова Е.Н. Гражданско-правовые последствия недействительности сделок: дис. ... канд. юрид. наук. СПб, 2005.
10. Тузов Д.О. Общие учения теории недействительных сделок и проблемы их восприятия в российской доктрине, законодательстве и судебной практике.
11. Хейфец Ф.С. Недействительность сделок по российскому гражданскому праву. М.: Юрайт, 2000. С. 117 - 118.

*Иванов В.Ф., к.юр.н.
профессор
кафедра уголовного и уголовно-исполнительного права
Гаджиев С.М.
аспирант
кафедра уголовного и уголовно-исполнительного права
ФГБОУ ВПО «Саратовская государственная
юридическая академия»
Россия, г. Саратов*

**ОБОСНОВАНИЕ НЕОБХОДИМОСТИ ДОРАБОТКИ
ЗАКОНОПРОЕКТА МИНТРУДА РФ "О ЗАЩИТЕ ЛИЦ,
СООБЩИВШИХ О КОРРУПЦИОННЫХ ПРАВОНАРУШЕНИЯХ, ОТ
ПРЕСЛЕДОВАНИЯ И УЩЕМЛЕНИЯ ИХ ПРАВ И ЗАКОННЫХ
ИНТЕРЕСОВ СО СТОРОНЫ ДОЛЖНОСТНЫХ ЛИЦ, ДЕЙСТВИЯ
(БЕЗДЕЙСТВИЕ) КОТОРЫХ ОБЖАЛУЮТСЯ"**

Сегодня государство продолжает искать новые методы борьбы с коррупцией. Министерством труда и социальной защиты РФ подготовлен новый законопроект, который защищает лиц, сообщивших о коррупционных правонарушениях, от преследования и ущемления их прав и законных интересов со стороны должностных лиц, действия (бездействие) которых обжалуются. В данной научной статье высказывается мнение о том, что настоящий законопроект нуждается в существенной доработке, в связи с чем авторы предлагают свои позиции по решению тех или иных проблемных вопросов.

Ключевые слова: коррупция, законопроект, защита, должностное лицо.

Функционирующая с 2008 года система противодействия коррупции обозначила рамки и вектор развития мероприятий антикоррупционной

направленности. Так, сегодняшние нормы коррупционного законодательства раскрывают понятие коррупция, причины его опасности для государства, регламентируют уголовно-правовые и гражданско-правовые последствия, которые влекут за собой коррупционные преступления [2]. Система в противодействии коррупции обеспечивается, в том числе, и планированием мероприятий по борьбе с коррупцией на уровне высшего руководства страны. Сегодня действует очередной, третий Национальный план противодействия коррупции [6]. Преемственность мероприятий предыдущих и настоящего Планов обеспечили закрепление тренда прозрачности в отношении доходов и расходов чиновников, раскрытия их собственности, причем в отношении владения зарубежными активами действуют существенные ограничения. Также в отношении чиновников действует порядок отстранения от занимаемой должности в связи с утратой доверия, актуализирован институт конфискации имущества чиновника, если он не может разумно объяснить источник его происхождения.

Достигнута ли эффективность в противодействии коррупции? Можно говорить «да», если опираться на данные ведомственной статистики о сокращении на 12% в 2014 г. по сравнению с 2013 г. преступлений коррупционной направленности. Более того, объем имущества, взятого под арест в связи с указанными преступлениями, в 2014 году увеличился в полтора раза. По оценкам экспертов, это около половины от общей суммы причиненного ущерба [6].

О недостаточной эффективности антикоррупционных мероприятий можно судить по опросам граждан [8], а также по экспертным оценкам, в соответствии с которыми до 50% экономики страны находится в тени [4].

Можно ли на этом основании сделать вывод, что тот базис, который сегодня сформирован в сфере борьбы с коррупцией недостаточен? Вряд ли. Скорее недостаточно наработок по применению антикоррупционных мероприятий на практике, - «в полевых условиях». Поэтому государство продолжает искать новые методы борьбы с правонарушителями. Примером нового подхода является подход, отраженный в законопроекте, разработанном Минтруда РФ «О защите лиц, сообщивших о коррупционных правонарушениях» [9], в рамках которого любой чиновник, отважившийся на сообщение в правоохранительные органы по факту коррупции в его ведомстве чиновник, получит право на получение материального вознаграждения.

Документ «направлен на обеспечение защиты лиц, сообщивших в интересах общества информацию о незаконной деятельности». В соответствии с заявленными намерениями, документ способствует выявлению коррупционной составляющей в сделках, связанных с государственными финансами. Действие документа предполагается распространять на органы власти, местного самоуправления, федеральные фонды и общественные организации, а также частные и государственные

компаний.

В целях защиты служащих и работников, сообщающих о коррупционных правонарушениях, разработан комплекс мер, который включает обеспечение конфиденциальности сведений, бесплатную юридическую помощь, защиту от неправомерного увольнения и иных ущемлений прав и законных интересов в рамках исполнения должностных обязанностей и осуществления полномочий, меры прокурорского реагирования. Защита от увольнения будет действовать в течение трех лет после сообщения о случае коррупции. В течение этого срока надзор за соблюдением прав и законных интересов информатора должна будет осуществлять Генеральная прокуратура. Помимо этого, документ предусматривает финансовые бонусы за сообщения о коррупционных преступлениях. Материальное вознаграждение будет выплачиваться только в случаях, когда сообщение о преступлении помогло предотвратить ущерб бюджетам или государственному и муниципальному имуществу. Тогда информатор сможет рассчитывать на премию в размере 10-15% от суммы предотвращенного ущерба. Конкретную сумму премий будет определять суд. Правда, в документе прописано, что бонус не может превысить 3 миллиона рублей. Также честный чиновник сможет рассчитывать на дополнительное вознаграждение от своего руководства. Это может быть дополнительная премия или благодарственное письмо.

Оговоримся сразу: на наш взгляд, предлагаемый подход является правильным, но возникает несколько вопросов, без предварительной проработки которых документ не будет способен эффективно работать.

Важнейшим среди этих вопросов назовем морально-нравственные аспекты, которые возникают при инициировании мер дополнительной материальной стимуляции лиц, сообщивших о фактах коррупции. Как расценить такие премии: как награду за донос или как поощрение за честность? С одной стороны, понятие «доносчик» в российском обществе традиционно имеет негативный оттенок [1]. С другой, информирование соответствующих органов о факте взятки говорит об активной гражданской позиции информанта. Каковы требования к тем, кто сообщает о коррупции? По каким признакам будет проложена моральная грань, которая отграничивает кляузника от искреннего человека, нетерпимого к несправедливости. Видимо, этот человек должен быть первоисточником правдивой информации высокого качества, предоставляемой добровольно и способствующей обнаружению и раскрытию преступления.

Не менее важный вопрос касается методики расчета суммы вознаграждения для заявителей. Собственно, взятка не является ущербом. Какова же в этом случае методика подсчета государственных потерь от взятки в каждом конкретном случае и кто должен проводить подобные подсчеты?

Из явных недоработок законопроекта, по нашему мнению, является

отсутствие в нем критериев коррупционного правонарушения, что влечет за собой вопрос о том, кто будет оценивать, попадает ли это правонарушение в разряд коррупционных, и, соответственно, имеет ли человек, сообщивший о нем, право на защиту.

Мы поддерживаем точку зрения о том, что применение документа на практике существенно облегчится введением в него определения "коррупционное правонарушение" с критериями отличия коррупционного правонарушения от преступления [7].

Недостаточно отражена в законопроекте и система подачи и рассмотрения заявлений о факте взятки. Согласно законопроекту, сроки и форма сообщения о коррупционном правонарушении устанавливается Президентом РФ, в самом законопроекте данная информация отсутствует. Непосредственно подача сообщения о факте коррупции, согласно законопроекту, направляется либо представителю нанимателя (работодателю), либо в органы прокуратуры, правоохранительные органы и другие уполномоченные государственные органы. Но анализируемый документ не указывает, в какой адресат, в каком именно случае и при каких обстоятельствах необходимо обратиться заявителю. В части рассмотрения сложившаяся практика говорит о том, что решения по таким заявлениям будут приниматься по факту рассмотрения их в конфликтных комиссиях организаций, которые зачастую подконтрольны нанимателю и работодателю. Соответственно велика вероятность того, что, соблюдая запрет на увольнения работника, сообщившего о факте коррупции, к нему могут быть применены формы воздействия, включающие систематическую невыплату премии, перевод в другой регион и т. д. Отметим и то, что проект не дает полной картины ответственности работодателя за недобросовестные шаги в отношении сотрудника, пошедшего на раскрытие факта взятки. Немногочисленные упомянутые в проекте права работодателя или нанимателя не покрывают должного массива, а обязанности не имеют под собой никаких мер правовой ответственности в случае их невыполнения или недобросовестного исполнения.

Недоработкой является и то, что материальное поощрение рассматривается только для заявителей и не предполагается для представителей правоохранительных и иных органов, которые добросовестно и успешно выполняют свою работу в сфере противодействия коррупции.

На основании вышеизложенного нами сформированы некоторые предложения, направленные на повышение эффективности закона, разработку подзаконной базы, так как практика показывает, что работоспособность любого закона зависит прежде всего от подзаконных актов.

1. Полагаем целесообразным вопросы, касающиеся сроков, формы и порядка подачи сообщения о коррупционном правонарушении отразить

непосредственно в будущем законе. Кроме того, при уточнении конкретных сроков подачи соответствующего заявления нужно решить вопрос о случаях подачи заявления с нарушением сроков. Данная необходимость подтверждается и тем, что вторая часть статьи 6 законопроекта содержит обязанность лица, сообщившего о коррупционном правонарушении, соблюдать порядок, форму и сроки представления сообщения о коррупционном правонарушении. При этом следует определить в целом, каковы будут последствия нарушения соответствующих требований.

2. Законопроект должен регламентировать ответственность заявителя при ложном доносе: конкретную ответственность за предоставление заведомо ложной информации о взятке.

3. Необходимо уточнить, в каких случаях заявителю следует информировать о коррупционном правонарушении работодателя, а в каких - правоохранительные органы, органы прокуратуры или иные уполномоченные органы. Это связано с тем, что при сообщении работодателю о коррупционном факте, который влечет за собой административно-правовые или уголовно-правовые последствия, он не сможет обеспечить должную защиту заявителю.

4. Следует внести в законопроект положения о мерах по охране имущества заявителя, что может способствовать большей его решительности при информировании заинтересованных органов о взятке.

5. Полагаем целесообразным внести в законопроект положения о праве на вознаграждение не только чиновников, заявивших о факте взятки, но и представителей правоохранительных и иных органов, которые добросовестно и успешно выполняют свою работу в сфере противодействия коррупции.

В завершение отметим, что гражданская позиция россиян в деле борьбы с коррупцией не столь активна, как хотелось бы. Более того, население вряд ли готово к гражданской активности в случаях, когда напрямую эти вопросы их не касаются (имеется в виду, когда у них не вымогают взятку или не совершают иных подобных действий). В сознании подавляющего большинства граждан продолжает бытовать мнение об аморальности «доноса» на коллегу.

И все же мы солидарны и с мнением о том, что борьба с коррупцией не должна переходить исключительно в материальную плоскость. Необходимо воспитывать у населения антикоррупционное восприятие, формировать антикоррупционное сознание. Только тогда появится возможность вовлечения граждан в борьбу с коррупцией и с преступностью из чувства гражданского долга.

Использованные источники:

1. Антипьев А. Г., Антипьев К. А. Коррупция в современном российском обществе: состояние и борьба с ней // Вестник Пермского университета. Юридические науки . 2013. №1

2. Лобцова О.В. К вопросу о понимании феномена коррупции // Вестник БГУ . 2012. №6.
3. Рукина И. М., Петросян Д. С. формирование антикоррупционного сознания // Проблемный анализ и государственно-управленческое проектирование . 2011. №2.
4. Цепков В. Кто сдал, тот не виноват <http://m.rg.ru/2015/06/23/kompanii.html>
5. Абрамов Н. Словарь русских синонимов и сходных по смыслу выражений. — 7-е изд., стереотип. — Москва: Русские словари, 1999.
6. Доклад на расширенном заседании коллегии прокуратуры Воронежской области «Об итогах работы в 2014 году и задачах по совершенствованию прокурорского надзора» 29.01.2015
7. Минтруд России доработает законопроект о защите лиц, сообщивших о коррупционных правонарушениях ГАРАНТ.РУ: <http://www.garant.ru/news/625215/#ixzz3hqaoYtbD>
8. Левада центр: Опрос Борьба с коррупцией <http://www.levada.ru/print/1706-2015/borbaskorrupsieiiprigovorevasilevoi>
9. Проект федерального закона "О защите лиц, сообщивших о коррупционных правонарушениях, от преследования и ущемления их прав и законных интересов со стороны должностных лиц, действия (бездействие) которых обжалуются" (Единый портал для размещения информации о разработке федеральными органами исполнительной власти проектов нормативных правовых актов и результатов их общественного обсуждения (ID: 00/04-23205/02-15/28-13-4))

Калиниченко Н.В.
студент 4 курс
юридический факультет
МГУ им. М.В. Ломоносова
Россия, г. Москва

СВОБОДА ДОГОВОРА: ЗНАЧЕНИЕ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБОРОТА И ОГРАНИЧЕНИЯ

Статья посвящена исследованию принципа свободы договора и его влиянию на российскую правовую действительность. Анализируются элементы свободы договора, а также ее пределы. Рассматривается Постановление Пленума ВАС РФ «О свободе договора и ее пределах».

Ключевые слова: гражданско-правовой договор, свобода договора, пределы договорной свободы, диспозитивность, несправедливые условия договора.

The article studies principle of the contractual freedom and its influence on the Russian legal reality. Analyzes the elements of the freedom of contract, as well as its limits. Considers Decision of the Plenum High Commercial Court "On freedom of contract and its limits."

Key words: civil law contract, contractual freedom, limits of contractual

freedom, optionality, unfair contract terms.

Свобода договора стоит в одном ряду с основными началами гражданского права, указанными в ст.1 Гражданского кодекса РФ. Говоря о значении договорной свободы, И.А. Покровский писал: «вместе с началом частной собственности этот принцип служит одним из краеугольных камней всего современного гражданского строя. Уничтожение этого принципа обозначало бы полный паралич гражданской жизни, обречение ее на неподвижность».102

Ст. 421 ГК раскрывает содержание свободы договора. Она включает в себя: во-первых, признание граждан и юридических лиц свободными в заключении договора; во-вторых, право сторон самостоятельно выбирать договорную модель (заключение непоименованных договоров); в-третьих, возможность самостоятельного определения условий договора сторонами, кроме случаев, когда условия предписаны законом или иным правовым актом.

Существуют различные гарантии договорной свободы, которые в первую очередь выражаются в признании недействительными сделок, совершенных под влиянием обмана, насилия, угрозы и кабальных сделок, о чем уже было сказано. Кроме того, некоторые гарантии содержатся в Уголовном кодексе РФ. [См. ст. 178 УК «Недопущение, ограничение или устранение конкуренции», ст.179 УК «Принуждение к совершению сделки или к отказу от ее совершения»]

При всем значении свободы договоров она имеет свои пределы. В общем виде ограничения свободы договора устанавливаются: в случаях, когда обязанность заключить договор предусмотрена ГК РФ, законом или добровольно принятым обязательством (п. 1 ст. 421 ГК РФ); в случаях, когда Правительство РФ издает правила, обязательные для сторон при заключении и исполнении публичных договоров (п. 4 ст. 426 ГК РФ); в случаях заключения договора присоединения (ст. 428 ГК РФ).

Естественно, кроме указанных случаев, ограничения содержатся во многих других статьях Гражданского кодекса. М.И. Брагинский и В.В. Витрянский выделили три цели, одну из которых в конечном счете преследует ограничение свободы: защита слабой стороны; защита интересов кредиторов; защита интересов государства. 103

В последнее время предпринимаются действия по совершенствованию регулирования договорных отношений и обеспечению стабильности гражданского оборота.

В соответствии со вступившим в силу с 1 сентября 2013 года ФЗ от 07.05.2013 N 100-ФЗ "О внесении изменений в подразделы 4 и 5 раздела I части первой и статью 1153 части третьей Гражданского кодекса Российской

¹⁰² Покровский И.А. Основные проблемы гражданского права. // СПС КонсультантПлюс: Классика российской цивилистики – URL: http://civil.consultant.ru/elib/books/23/page_28.html#17

¹⁰³ Брагинский М.И., Витрянский В.В. Договорное право. Книга первая. Общие положения. Статут. Москва

Федерации" были изменены положения Гражданского кодекса РФ о недействительности сделок. Подверглась изменениям и статья 168. Суть их состоит в введении презумпции, в соответствии с которой сделка, нарушающая требования закона или иного правового акта, является по общему правилу оспоримой, а не ничтожной. В соответствии с прежней редакцией недействительная сделка по общему правилу признавалась ничтожной. Изменения направлены на сохранение юридической силы совершенной и исполненной сделки, даже если она обладает юридическим дефектом. Это в свою очередь способствует устойчивости оборота, что является безусловным достоинством новой редакции статьи.

Но отдельно хотелось бы сказать об опубликованном 14 марта 2014 года на сайте ВАС РФ Постановлении Пленума ВАС РФ № 16 «О свободе договора и её пределах», которое решает проблему отступления от императивных норм закона, судебного толкования, затрагивает вопросы злоупотребления правом.

В пункте 1 Постановления говорится, что норма, определяющая права и обязанности сторон договора, должна толковаться судом исходя из ее существа и целей законодательного регулирования, то есть суд должен принять во внимание не только буквальное значение содержащихся в ней слов и выражений, но и те цели, которые преследовал законодатель, устанавливая данное правило. Далее, в пункте 3, Пленумом ВАС решается вопрос о соотношении императивности и диспозитивности норм. В частности, говорится, что помимо наличия в норме явного запрета сторонам договариваться об ином, норма может быть применена судом как императивная, если суд установит, что исходя из целей законодательного регулирования содержащееся в ней правило обеспечивает защиту охраняемых законом интересов (интересов слабой стороны договора, третьих лиц, публичных интересов и т. д.) либо императивность нормы вытекает из существа договора. При этом суд обязан мотивировать свое решение об императивности нормы, указав на то, какие названные интересы защищаются применением данной нормы, либо каким образом существо договора предопределяет императивность нормы либо пределы диспозитивности. Норма, в которой нет явного запрета договариваться об ином, а также норма, в которой не было обнаружено вышеназванных критериев императивности, должна рассматриваться как диспозитивная, и отличие условий договора от содержания данной нормы не может служить основанием для признания этого договора или отдельных его условий недействительными по ст. 168 ГК РФ.

Пункт 5 Постановления касается вопроса о непоименованных договорах (заключение которых предусмотрено п. 2 ст. 421 ГК РФ), указывая, что нормы об отдельных видах договоров, предусмотренных законом или иными правовыми актами, могут быть применены к непоименованному договору по аналогии закона, когда исходя из целей

законодательного регулирования это необходимо для защиты охраняемых законом интересов слабой стороны договора, третьих лиц или публичных интересов. Пункт 8 говорит о том, что в случае злоупотребления стороной правом, основанным на императивной или диспозитивной норме права, суд с учетом характера и последствий допущенного злоупотребления отказывает этой стороне в защите принадлежащего ей права полностью или частично либо применяет иные меры, предусмотренные законом.

В пункте 9 затрагивается проблема несправедливых договорных условий и вариантов защиты, предоставляемой контрагенту, заключившему договор на обременительных для себя условиях. Во-первых суд вправе применить к договору, содержащему несправедливые условия, положения п.2 ст. 428 ГК о договорах присоединения, изменив или расторгнув соответствующий договор по требованию такого контрагента. Во-вторых, в силу п. 4 ст. 1 ГК о том, что никто не вправе извлекать преимущества из своего недобросовестного поведения, слабая сторона вправе заявить о недопустимости применения несправедливых договорных условий на основании статьи 10 ГК РФ или о ничтожности таких условий по ст. 169 ГК РФ.

Наконец, важные положения содержит пункт 11 Постановления. Он изменяет подход к толкованию условия договора. В соответствии со ст. 431 ГК РФ, в основу толкования должно быть положено буквальное, т. е. дословное значение содержащихся в конкретном договоре слов и выражений. В случае неясности буквального значения условия оно должно быть выявлено в результате сопоставления с прочими условиями и внутренним логическим содержанием договора.

Проанализировав все вышеизложенные нововведения, можно сказать, что данное Постановление Пленума ВАС безусловно должно изменить существующее отношение к свободе договора и положительно повлиять на судебную практику.

Использованные источники:

- 1.Абова Т.Е., Кабалкина А.Ю., Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации, части первой (постатейный), 2007, статья 431
- 2.Брагинский М.И., Витрянский В.В. Договорное право. Книга первая. Общие положения. Статут. Москва.
- 3.Покровский И.А. Основные проблемы гражданского права. // СПС КонсультантПлюс: Классика российской цивилистики.

ОСПАРИВАНИЕ ДЕЙСТВИЙ АРБИТРАЖНОГО УПРАВЛЯЮЩЕГО В ДЕЛЕ О БАНКРОТСТВЕ

Аннотация: В данной статье рассматривается роль и статус арбитражного управляющего в рассмотрении дел о банкротстве. Отдельно исследуются вопросы полномочий арбитражных управляющих при сборе доказательств, а также связанные с этим поправки в законодательство о банкротстве.

Ключевые слова: банкротство, арбитражный управляющий, запросы, ходатайство, злоупотребление правом.

Наиболее важную роль в деле о банкротстве играет арбитражный управляющий (временный управляющий, административный управляющий, внешний управляющий, конкурсный управляющий), который во многом наряду с арбитражным судом обуславливает успешность решения задач арбитражного процесса. Специфика его процессуального статуса проявляется в том, что он не является участником имущественного конфликта, вызванного несостоятельностью должника, вследствие чего имущественный интерес в результате судебного разбирательства у него отсутствует.[104] В соответствии с п. 6 ст. 24 ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» при проведении процедур банкротства арбитражный управляющий, утвержденный арбитражным судом, обязан действовать добросовестно и разумно в интересах должника, кредиторов и общества, что обуславливает особенности его процессуального статуса. Назначение управляющего на должность арбитражным судом является следствием наличия интересов и прав государства по нейтрализации негативных последствий для гражданского оборота, вызванных неудовлетворительным финансовым состоянием должника-банкрота. [105]

Правовой статус арбитражного управляющего занимает особое положение в деле о несостоятельности (банкротстве). В рамках своих полномочий, установленных Законом о банкротстве, арбитражный управляющий проводит работу по подготовке и проведению различных организационных, имущественных, финансовых и правовых мероприятий в рамках процедур, применяемых в деле о банкротстве. [106]

¹⁰⁴ Арбитражный процесс: Учебник / Отв. ред. В.В. Ярков. 5-е изд., перераб. и доп. М.: Инфотропик Медиа, 2012. 880 с.

¹⁰⁵ Учебник «Арбитражный процесс» (отв. ред. В.В. Ярков) включен в информационный банк согласно публикации — Инфотропик Медиа, 2010 (4-е издание, переработанное и дополненное).

¹⁰⁶ Ланг П. П. Арбитражный управляющий и правовые механизмы разрешения конфликтов о банкротстве // Современные технологии и управление. Сборник научных трудов II Международной научно-практической конференции. Московский государственный университет технологий и управления имени К. Г. Разумовского (Филиал в р. п. Светлый Яр Волгоградской области). 2013. С. 3-10

Арбитражный управляющий имеет статус индивидуального предпринимателя (ст. 20 ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)»). От степени его подготовленности по управлению процедурами банкротства зависит доход управляющего как предпринимателя. К основным обязанностям арбитражного управляющего в деле о банкротстве относится принятие мер по защите имущества должника, анализ его финансового состояния, выявление признаков преднамеренного и фиктивного банкротства и т.д. (п. 2 ст. 20.3 ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)»). Эти обязанности выполняются управляющим в интересах одновременно должника, кредитора и государства.

Наиболее полно процессуальный статус арбитражного управляющего как субъекта доказывания раскрывается при анализе финансового состояния должника, который представляет собой не что иное, как сбор основных доказательств по делу о банкротстве, закладывающий основу правовых гарантий участников процесса, достижения целей правосудия, указанных в ст. 2 АПК РФ. Суд, основываясь на результатах данного анализа, предопределяет дальнейшие процедуры банкротства: переходит либо к конкурсному производству, либо к реабилитационным процедурам (финансовое оздоровление и внешнее управление). В связи с этим арбитражному управляющему предоставлены законодателем широкие полномочия в сборе доказательств. Несомненно, что и должник, и кредиторы, и иные участники дела могут представлять доказательства, однако наиболее важную роль в этом процессе законодатель отводит арбитражному управляющему, предоставляя ему равные с кредитором и должником процессуальные права, а в некоторых случаях и дополнительные процессуальные возможности. Согласно пункту 1 статьи 66 Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)» управляющий вправе получать любую информацию и документы, касающиеся деятельности должника. В соответствии с п. 2 ст. 126 ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)», начиная с даты принятия арбитражным судом решения о признании должника банкротом и об открытии конкурсного производства, прекращаются полномочия руководителя должника, иных органов управления должника. Руководитель должника, а также временный управляющий в течение трех дней с даты утверждения конкурсного управляющего обязаны обеспечить передачу бухгалтерской и иной документации должника, печатей, штампов, материальных и иных ценностей конкурсному управляющему. Согласно ст. 129 ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» с даты утверждения конкурсного управляющего до даты прекращения производства по делу о банкротстве арбитражный управляющий осуществляет полномочия руководителя должника в порядке и на условиях, которые установлены Законом о банкротстве. Однако конкурсный управляющий, кроме получения документов от руководителя должника, должен получить документы и

сведения от других органов: регистрирующих, налоговых, банков. В случае, если действия лица, у которого управляющим запрашиваются документы, препятствуют исполнению конкурсным управляющим обязанностей, предусмотренных пунктом 2 статьи 129 ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)», управляющий может обжаловать указанные действия в установленном законом порядке.

Примириительно к реализации права на привлечении иных лиц разумность и добросовестность действий арбитражного управляющего предполагают оценку с его стороны степени необходимости в содействии этих лиц деятельности арбитражного управляющего, в том числе с точки зрения обоснованности несения расходов на оплату их услуг. [107]

Вместе с тем, на практике нередко встречаются случаи, когда организации отказывают арбитражным управляющим в предоставлении запрашиваемых сведений. В данной ситуации арбитражный управляющий вправе воспользоваться предусмотренным законом алгоритмом действий (ст. 66 АПК РФ). Лицо, участвующее в деле и не имеющее возможности самостоятельно получить необходимое доказательство от лица, у которого оно находится, вправе обратиться в арбитражный суд с ходатайством об истребовании данного доказательства. В ходатайстве должно быть обозначено доказательство, указано, какие обстоятельства, имеющие значение для дела, могут быть установлены этим доказательством, указаны причины, препятствующие получению доказательства, и место его нахождения.

До недавнего времени судебная практика складывалась в пользу удовлетворения ходатайств арбитражных управляющих по направлению запросов об истребовании доказательств. Однако можно отметить, что не все арбитражные управляющие добросовестно относились к исполнению своих обязанностей и в ряде случаев злоупотребляли ими. Вместо того, чтобы исполнять свои обязанности по сбору необходимых сведений о должнике, арбитражные управляющие необоснованно перекладывали свои функции на арбитражный суд. Так, арбитражный управляющий, утвержденный судом, мог направить в суд запросы об истребовании сведений об имуществе из всех регистрирующих органов, о денежных средствах — из банков, о счетах — из налоговой инспекции, при этом попросив, чтобы ответы были направлены на его адрес, что, на наш взгляд, является частным случаем проявления злоупотребления правом.

Следует отметить, что принципиальное правило о необходимости осуществления гражданских прав в соответствии с социальным назначением дополняется принципиальным запретом осуществления гражданских прав

¹⁰⁷ Ланг П. П. Арбитражный управляющий и правовые механизмы разрешения конфликтов о банкротстве // [Современные технологии и управление](#). Сборник научных трудов II Международной научно-практической конференции. Московский государственный университет технологий и управления имени К. Г. Разумовского (Филиал в р. п. Светлый Яр Волгоградской области). 2013. С. 3-10

исключительно с намерением причинить вред другому лицу, а также злоупотребления правом в иных формах (п. 1 ст. 10 ГК РФ). Суть этого принципа заключается в том, что каждый субъект гражданских прав волен свободно осуществлять права в своих интересах, но не должен при этом нарушать права и интересы других лиц.

Нарушение данного принципиального запрета в процессе осуществления права является гражданским правонарушением даже при отсутствии специальной нормы, указывающей на неправомерность конкретного действия, имевшего место при осуществлении субъективного права и намерения причинить вред другому лицу. Поэтому злоупотребление правом — самостоятельная, специфическая форма нарушения принципа осуществления гражданских прав в соответствии с их социальным назначением. Следовательно, под злоупотреблением правом вполне обоснованно понимать особый тип гражданского правонарушения, совершаемого управомоченным лицом при осуществлении им принадлежащего ему права, который связан с использованием недозволенных конкретных форм в рамках дозволенного ему общего типа поведения.[108]

В целях предотвращения возможности злоупотребления правами со стороны арбитражных управляющих были внесены изменения в Закон о банкротстве. При этом некоторые статьи о полномочиях арбитражных управляющих (в том числе по истребованию доказательств) были существенно расширены. В соответствии с пунктом 1 статьи 20.3 Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)» арбитражный управляющий в деле о банкротстве получил право запрашивать необходимые сведения о должнике, принадлежащем ему имуществе, в том числе об имущественных правах, и об обязательствах должника у физических лиц, юридических лиц, государственных органов и органов местного самоуправления. Физические лица, юридические лица, государственные органы и органы местного самоуправления обязаны предоставлять запрошенные арбитражным управляющим сведения в течение семи дней со дня получения запроса без взимания платы.

В связи с появлением изменений в законодательстве изменилась судебная практика в отношении ходатайств арбитражных управляющих по истребованию доказательств. Суды стали отказывать в удовлетворении ходатайств. Согласно судебной практике (дело № А40-80664/11-88-230) временный управляющий Кириченко И.С. обратился в АКБ «Московский индустриальный банк» с заявлением предоставить сведения по расчетным счетам должника. После отказа банка в предоставлении сведений со ссылкой на ФЗ «О банках и банковской деятельности» (банковская тайна) временный управляющий обратился с иском в Арбитражный суд города Москвы. Суд

¹⁰⁸ Марков П.А., Баркова Л.А. Обязанность доказывания в деле о банкротстве // Право и экономика. 2014. № 9. С. 30 — 34.

решением от 10.10.2011, признав действия банка незаконными, обязал его представить временному управляющему сведения по расчетным счетам должника. Постановлением Девятого арбитражного апелляционного суда от 19.12.2011 решение отменено. Однако Постановлением Федерального арбитражного суда Московского округа от 19.03.2012 Постановление Девятого арбитражного апелляционного суда от 19.12.2011 отменено, решение Арбитражного суда города Москвы от 10.10.2011 оставлено в силе. В частности, ФАС МО указал, что нормы ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» имеют приоритет перед нормами Закона «О банках и банковской деятельности». Сложившаяся судебная практика подтверждает позицию суда. Таким образом, представляется, что механизм истребования доказательств арбитражным управляющим в настоящее время находится в стадии совершенствования, что позитивно влияет на эффективность выполнения его полномочий как субъекта доказывания.

Подводя итог вышеизложенному, можно сделать вывод, что наряду со всеми другими субъектами доказывания имеющиеся обширные полномочия арбитражного управляющего по вопросам сбора сведений делают его наиболее важным субъектом доказывания в делах о банкротстве. Вместе с тем механизм истребования доказательств арбитражным управляющим, как показывает анализ правоприменительной практики, нуждается в дальнейшем совершенствовании.

Использованные источники:

1. Арбитражный процесс: Учебник / Отв. ред. В.В. Ярков. 5-е изд., перераб. и доп. М.: Инфотропик Медиа, 2012. 880 с.
2. Коваленко А.Г. Гражданский процесс. 2-е изд., доп. и перераб. М., 2010.
3. Ланг П. П. Арбитражный управляющий и правовые механизмы разрешения конфликтов о банкротстве // Современные технологии и управление. Сборник научных трудов II Международной научно-практической конференции. Московский государственный университет технологий и управления имени К. Г. Разумовского (Филиал в р. п. Светлый Яр Волгоградской области). 2013. С. 3-10
4. Марков П.А., Баркова Л.А. Обязанность доказывания в деле о банкротстве // Право и экономика. 2014. № 9. С. 30 — 34.
5. Учебник «Арбитражный процесс» (отв. ред. В.В. Ярков) включен в информационный банк согласно публикации — Инфотропик Медиа, 2010 (4-е издание, переработанное и дополненное).

СОПОСТАВЛЕНИЕ ПОНЯТИЙ «ЮРИДИЧЕСКИЙ ПРОЦЕСС» И «ЮРИДИЧЕСКАЯ ПРОЦЕДУРА».

В статье рассматриваются понятия юридический процесс и юридическая процедура, соотношение этих понятий, взаимосвязь.

Ключевые слова: юридический процесс, юридическая процедура, правовое регулирование, нормативность.

Вопрос о материальном и процессуальном праве, как структурных подразделениях системы права, их содержании, сходстве и различии в настоящее время не утратил своей актуальности. В контексте соотношения материальных и процессуальных правовых норм необходимо обратить внимание и на соотношение понятий «процесс» и «процедура». В настоящее время в юридической литературе по вопросу соотношения правовых категорий «процесс» и «процедура» сложилось немало учений и концепций, однако, для того, чтобы правильно соотнести указанные категории, полагаем необходимым рассмотреть понятие и основные признаки «процесса» и «процедуры». Определяя филологическое значение понятий «процесс» и «процедура», данные толковых словарей под процессом понимают — ход, развитие (включая последовательную смену состояний) какого-либо явления, под процедурой — официальный порядок поведения [1, с. 89].

Процесс — представляет собой порядок рассмотрения дел в суде или административном органе, судопроизводство, судебное дело. С точки зрения философии процесс — прохождение, продвижение — закономерное, последовательное изменение явления, его переход в другое явление. Процедура (от лат. — обеспечивать продвижение чего-либо, установленный порядок) как обще-социальное явление представляет собой систему, которая:

- а) ориентирована на достижение конкретного социального результата;
- б) состоит из последовательно сменяющих друг друга актов поведения, ступеней деятельности;
- в) создает модель развития, движения какого-либо явления, закрепляемую на нормативном уровне;
- г) иерархически построена;
- д) находится в динамике, развитии;
- е) имеет сложный характер.

В научной литературе выделяются следующие характерные черты, присущие юридической (правовой) процедуре как специфическому правовому явлению:

1. Правовая процедура — это определенные правовые действия, установленные каким-либо нормативно-правовым актом, внутри

юридического процесса [3]

2. Правовая процедура представляет собой нормативно установленный порядок осуществления юридической деятельности.

3. Нормативный режим правовых процедур предполагает их охрану от нарушений правовыми санкциями, представляющими собой вид и меру юридической ответственности.

4. Процедура в праве имеет ориентирующее значение для достижения определенной правовой цели, тем самым гарантируя правомерность и результативность юридической деятельности [3]

В юридической литературе по вопросу соотношения понятий «юридический процесс» и «юридическая процедура» сложились три основные научные позиции. Согласно первой из них юридический процесс и юридическая процедура сопоставляются как синонимичные категории, второй — юридическая процедура рассматривается в более широком значении, и, согласно, третьей — юридический процесс с точки зрения объема содержательного наполнения превалирует по отношению к юридической процедуре. Согласно первой из названных правовых позиций, процесс и процедура отождествляются в праве (по крайней мере с точки зрения практического значения). Представители данного подхода рассматривают оба понятия без разграничения смысловой нагрузки в отношении одних и тех же явлений. Так, отдельные сторонники широкого понимания юридического процесса (В. М. Горшенев, А. И. Ким, Ю. И. Мельников, П. Е. Недбайло, В. С. Основин и др.) иногда отождествляют процесс и процедуру и доводят юридический процесс до границ всякого право-применения, однако некоторые последователи юрисдикционной концепции юридического процесса понимают под процессом урегулированный правом порядок юрисдикционной деятельности, а правовой процедурой предлагают именовать процесс в широком его понимании, то есть дают понять, что, по сравнению с процессом, процедура — юридическая деятельность иного уровня. Используя близость значений процесса и они приходят к выводу о том, что любые формы упорядоченности, закрепленной правом последовательности совершаемых действий можно именовать процессуальными. Указанными авторами отстаивалась точка зрения о существовании «единой процессуальной формы», процессуального права, нормы которого регулируют отношения не только в области юрисдикционной, но и при рассмотрении государственными органами и должностными лицами разнообразных дел положительного характера. Ярким представителем, поддерживающим данную концепцию, следует назвать Лучина В. О., который полагает, что «процесс» практически равнозначен «процедуре» и между ними невозможно провести какую-нибудь разделительную грань» [4, с.20].

Ю. И. Мельников также уравнивал процесс и процедуру, указывая, что «процесс» и «процедура» являются понятиями юридическими, определяющими порядок деятельности по применению норм материального права, следовательно и «процесс» должен быть практически тождественен, то есть равнозначен процедуре [5, с.19].

Отождествление двух представленных категорий, на наш взгляд, не представляется правильным и адекватным, исходя из их отличительных черт и этимологии слов «процесс» и «процедура». Согласно второму подходу юридический процесс выступает разновидностью процедуры. По мнению Е. И. Бутенко, процесс представляет собой особую разновидность юридической процедуры, рассчитанную на борьбу с правовыми аномалиями, экстраординарными юридическими явлениями, возникающими в результате нарушения субъектами прав других лиц и неисполнения возложенных на них обязанностей [7].

Согласно третьему подходу, и на наш взгляд более адекватному, понятие процесс по своей широте превалирует над процедурой, и, соответственно, процедура рассматривается в качестве части процесса. Юридическая процедура не совпадает с понятием юридического процесса, даже в широкой трактовке последнего [8, с. 18].

Широкая трактовка юридического процесса предполагает объединение законодательно обособленных процессуальных норм и норм материальной процедуры. Так, сторонники «широкого» подхода относят к процессу наряду с юрисдикционной деятельностью и позитивную деятельность управленческих органов, не связанных с наличием спора о праве. По существу данная трактовка основывается на представлении о том, что процесс состоит из совокупности процедур и по отношению к последним является наиболее общим понятием. Смысл данного подхода состоит в том, что деятельность органов управления сводится к двум основным правовым формам, в рамках которых она реализуется — к нормотворчеству и правоприменению. А. Г. Пауль трактует юридическую процедуру как такой структурный элемент (компонент, часть) одноименного процесса, который представляет собой совокупность процессуальных правовых отношений, выделяемых в рамках какого-либо определенного корреспондирующего производства на основании специфики «материнских» материальных правовых нормативных установлений и отношений [9, с.32].

Отрицательным аспектом данного подхода является то, что процедура связывается с сектором процессуального права и выходит за пределы материального структурного элемента системы права. В отечественном правоведении сложился «широкий» и «узкий» подходы к пониманию юридического процесса. Сущность «широкого» подхода юридического процесса заключается в том, что функция процессуального права не ограничивается только регламентацией принуждения и разрешения гражданско-правовых споров, что помимо уголовного и гражданского

процессов в системе материальных отраслей права имеются многочисленные процессуальные нормы и институты, на основе которых осуществляется деятельность по применению материально-правовых норм любых отраслей. Сторонники «узкого» подхода ограничивают процесс либо только судебной деятельностью, либо включают в него все виды правоохранительной деятельности независимо от того, каким образом она осуществляется. Среди высказанных в литературе подходов к вопросу о соотношении понятий «процесс» и «процедура» не нашла отражения позиция, согласно которой процедура могла бы предшествовать процессу. Так, в качестве примера могут быть представлены предварительные обеспечительные меры в арбитражном процессе. На основании статьи 99 Арбитражного процессуального кодекса Российской Федерации арбитражный суд по заявлению организации или гражданина вправе принять предварительные обеспечительные меры, направленные на обеспечение имущественных интересов заявителя до предъявления иска. Заявление об обеспечении имущественных интересов до предъявления исковых требований по существу может быть подано в арбитражный суд по месту нахождения заявителя, по месту нарушения его прав, а также по месту нахождения денежных средств или иного имущества, в отношении которых заявитель ходатайствует о принятии обеспечительных мер. В случае подачи заявителем искового заявления, обеспечительные меры продолжают действовать как меры по обеспечению иска. Арбитражный суд вправе заменить предварительные обеспечительные меры встречным обеспечением ответчика. Таким образом, процедура подачи в суд заявления о принятии предварительных обеспечительных мер в данном случае будет предшествовать принятию основного искового заявления к производству и рассмотрению дела по существу [10].

На основании сказанного можно выявить сходство юридического процесса и процедуры, которое заключается в том, что и первый и вторая представлены в виде установленной в правовых нормах последовательности смены фаз развития. Между юридическим процессом и правовой процедурой существует ряд отличий:

1) Процедура осуществляется как непосредственно, так и опосредованно. Процесс только опосредованно;

2) Процедурные нормы могут закрепляться как на нормативном, так и на индивидуальном уровне. Процессуальные нормы, напротив, могут закрепляться только в централизованном, как правило, законодательном порядке. Более того, для юридического процесса характерна более детальная регламентация последовательности протекания.

3) Юридический процесс, в отличие от процедуры, регламентирован императивными правовыми нормами, тогда как процедура определяется чаще всего диспозитивными нормами;

4) Правовая процедура может осуществляться каждым дееспособным

субъектом права. Юридический процесс осуществляется специально уполномоченными субъектами, которые обладают особым правовым положением. Юридический процесс выступает как высшая степень конкретизации правовой процедуры, а процедурно-процессуальный механизм права включает в себя: правовые процедуры и юридический процесс. Однако, в данном случае правовые процедуры выступают более широкой по объему своего логического содержания категорией и включают в себя юридический процесс в качестве особого элемента, что не является верным. Безусловно, как для юридического процесса, так и для процедуры характерны порядок и последовательность действий, но присутствие в обеих категориях алгоритма действий не означает включения в состав процедуры юридического процесса. Высказанные в теории права подходы к соотношению понятий «процесс» и «процедура» имеют право на самостоятельное существование. Думается, что юридический процесс необходимо относить к целому, а процедуру только лишь к «включенному» в него действию или бездействию (к элементу целого). Процедура обслуживает юридический процесс, осуществляет его организационное обеспечение. Без императивных начал юридической процедуры процесс не сможет достичь своих целей. Подводя итог, отметим, что юридический процесс представляет собой дальнейшее развитие правоотношения, не нашедшего окончательного урегулирования в рамках процедуры и осуществляется реализацией процессуальных норм права, которые вступают в действие только в тех случаях, когда применением норма процедурного характера не приносит необходимого правового результата. Понятие юридического процесса в соотношении с юридической процедурой представляется более объемным. Оно охватывает не только официальные, но и иные срезы правовых явлений, в том числе такие, что не исключают наличия материального компонента.

Использованные источники:

1. Даль В. Толковый словарь живого великорусского языка. М., 1955. Т. IV. С. 89; Ожегов С. И. Словарь русского языка. Изд. 18. Москва, 1986. С. 585.
2. Горшенев В. М. Теория юридического процесса. Москва Юридическая литература, 1985. 179 с.
3. Ланг П.П. Правовая процедура и юридический процесс (теоретико-правовой аспект) в сборнике: Современные проблемы права и управления 5-я международная научная конференция: сборник докладов. Институт законовещения и управления Всероссийской полицейской ассоциации; главный редактор: Н.Н. Антонова. 2015. С. 80-85.
4. Лучин В. О. Процессуальные нормы в советском государственном праве. М., 1976. С. 25. 5.
5. Мельников Ю. И. Природа и содержание норм процессуального права в социалистическом обществе. к. ю. н. Москва, 1976. 22 с.
6. Е. И. Бутенко О соотношении понятий «процедура» и «процесс» на

современном этапе развития юридической науки (статья) Право третьего тысячелетия. Материалы I Международной заочной научно-практической конференции студентов и аспирантов (17 апр. 2009 г., г. Ставрополь). Выпуск I. Ставрополь, 2009. С. 57–61.

7. Лукьянова Е. Г. Теория процессуального права. Москва издательство НОРМА, 2003. 240 с

8. Горшенев, В. М. Процессуальная форма и ее назначение в советском праве 1973. № 12. С. 18–24.

9. Пауль А. Г. Процессуальные нормы бюджетного права / Под ред. М. В. Карасевой. СПб., 2003. 208 с.

10. Арбитражный процессуальный кодекс РФ: закон Российской Федерации от 24.07.2002 № 95-ФЗ (с изм. и доп. на 15.01.2010) // Собр. законодательства (далее СЗ РФ). 29.07.2002. № 30. Ст. 3012.

Конькова А.В.

магистрант 1 курса

Самарский Государственный Экономический Университет

Россия, г. Самара

НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ОСОБЕННОСТИ ПРОЦЕССА ПО ДЕЛАМ О НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ (БАНКРОТСТВЕ)

В данной статье рассматриваются основные проблемы и особенности процесса по делам о несостоятельности (банкротстве).

Ключевые слова: преднамеренное банкротство, арбитражный управляющий, юридический процесс, правовая процедура, признаки, особенности.

Институт несостоятельности (банкротства) включает в себя нормы нескольких отраслей права, являясь комплексным правовым институтом.

При решении вопросов, связанных с банкротством, используются нормы гражданского, уголовного, административного права, гражданского и арбитражного процесса. Все это делает невозможным изучение и понимание института банкротства в рамках какой-либо одной правовой отрасли.

Цель института банкротства - это удовлетворение требований кредиторов должником, не исполняющим свои обязательства, и привлечение к ответственности (административной и уголовной) лиц, виновных в доведении юридического лица до банкротства, а также умышленно допустивших неправомерные действия при банкротстве.

Одной из основных проблем в процедуре по делам о несостоятельности (банкротстве) является «преднамеренное банкротство».

Преднамеренное банкротство - умышленное создание или увеличение неплатежеспособности, совершенное руководителем или собственником коммерческой организации в личных интересах или интересах иных лиц, причинившее крупный ущерб либо иные тяжкие последствия (ст.196 УК РФ).

Немаловажную роль в выявлении признаков преднамеренного банкротства играет арбитражный управляющий.

В рамках своих полномочий, установленных Законом о банкротстве [1], арбитражный управляющий проводит работу по подготовке и проведению различных организационных, имущественных, финансовых и правовых мероприятий в рамках процедур, применяемых в деле о банкротстве [2]. В соответствии со ст. 20.3 Закона о банкротстве обязанностью арбитражного управляющего также является выявление признаков преднамеренного банкротства.

Выявление арбитражным управляющим признаков преднамеренного банкротства осуществляется в два этапа.

На первом этапе проводится анализ значений и динамики коэффициентов, характеризующих платежеспособность должника, рассчитанных за исследуемый период в соответствии с правилами проведения арбитражным управляющим финансового анализа, утвержденными Правительством Российской Федерации в Постановлении № 367 от 25 июня 2003.

В случае установления на первом этапе существенного ухудшения значений 2-х и более коэффициентов проводится второй этап выявления признаков преднамеренного банкротства должника, который заключается в анализе сделок должника.

Заведомо невыгодные условия сделки, заключенной должником, могут касаться, в частности, цены имущества, работ и услуг, вида и срока платежа по сделке.

В случае выявления признаков преднамеренного банкротства инициировать процедуру привлечения к ответственности может арбитражный управляющий, либо лица, участвующие в деле о банкротстве.

При этом право на предъявление иска о привлечении виновных лиц к ответственности за преднамеренное банкротство по закону «О несостоятельности (банкротстве)» предоставляется только конкурсному (либо внешнему) управляющему.

Таким образом, арбитражный управляющий может использовать механизмы привлечения лиц, виновных в преднамеренном банкротстве должника к уголовной ответственности для защиты своих интересов и предотвращения злоупотреблений при рассмотрении дел о несостоятельности (банкротстве).

Однако арбитражные управляющие зачастую задействуют не все имеющиеся средства выявления признаков преднамеренного банкротства, данные им Законом, что значительно снижает результативность процесса.

Так же существует и другая проблема, которая вызывает много споров и требует детальной проработки со стороны законодателя и, возможно, внесения изменений в Закон о банкротстве. С одной стороны, статья 20.3 Закона о банкротстве даёт право арбитражному управляющему привлекать

специалистов для обеспечения своей деятельности. С другой стороны, обязывает действовать разумно в интересах кредиторов и должника. Но понятие «разумности», при этом, не раскрывается и не уточняются.

Конечно, законом предусмотрен максимальный порог расходов, но существует и принцип разумности, без каких - либо критериальных значений.

В соответствии с Единой программой подготовки арбитражных управляющих, арбитражный управляющий должен иметь юридические, бухгалтерские, экономические знания.

Однако арбитражные управляющие часто возлагают свои обязанности на других лиц, а расходы на их услуги оплачивают из конкурсной массы.

Ввиду злоупотребления арбитражными управляющими правом привлекать специалистов в Арбитражный суд приходят многочисленные жалобы от кредиторов на действия арбитражных управляющих.

В жалобах указывается, что арбитражные управляющие привлекают юристов, помощников, бухгалтеров, экономистов, водителей, исполнительных директоров и других специалистов, несмотря на то, что привлечение данных специалистов часто признаётся судом необоснованным.

Данные расходы на специалистов значительно уменьшают конкурсную массу и негативно сказываются на всей процедуре банкротства.

Вышеуказанные проблемы, возникающие при процедурах банкротства, доказывают, что их разрешение требует от законодателя более детального изучения проблемы, а также внесения необходимых изменений в законодательство с учетом интересов кредиторов и должника. Говоря об особенностях процесса по делам о несостоятельности (банкротстве), следует отметить, что он обладает следующими признаками:

- ориентирован на достижение конкретного результата – установление факта неплатежеспособности должника, восстановление платежеспособности должника, соразмерное удовлетворение требований кредиторов и т.п.;

- состоит из последовательно сменяющих друг друга актов поведения – процессуальных действий, объединяемых в стадии, в числе прочего, процедур, применяемых в деле о несостоятельности (банкротстве), а именно наблюдения, финансового оздоровления, внешнего управления, конкурсного производства, мирового соглашения;

- обладает установленной на законодательном уровне программой своего развития, постоянно находится в динамике [3].

Особенности рассмотрения дел данного вида производства, установлены главой 28 Арбитражного процессуального кодекса Российской Федерации [4] и федеральными законами, регулирующими вопросы несостоятельности (банкротства). Специфика имеется в содержании заявления о несостоятельности (банкротстве) и прилагаемых документах, в субъектном составе, объёме прав и обязанностей лиц, участвующих в деле о

несостоятельности (банкротстве), и лиц, участвующих в арбитражном процессе по делу о несостоятельности (банкротстве), в стадиях процесса, сроках рассмотрения дел, судебных актах, в наличии обособленных споров в деле о несостоятельности (банкротстве), а именно относительно требования кредиторов к должнику, оспаривание сделок должника, признания права собственности, оспаривания решений собрания кредиторов должника и многое другое.

В данной статье рассмотрим лишь некоторые из особенностей разбирательства дел о несостоятельности (банкротстве).

Применительно к делам о несостоятельности (банкротстве) нормами Арбитражного процессуального кодекса Российской Федерации и Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)» установлена исключительная подведомственность арбитражному суду. Дела данной категории не могут быть переданы на рассмотрение третейского суда.

Субъектный состав дел о несостоятельности (банкротстве) многочислен, он включает в себя лиц, участвующих в деле, и лиц, участвующих в арбитражном процессе по делу о банкротстве (ст. 34, 35 Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)»), а также лиц, участвующих в арбитражном процессе по делу о банкротстве финансовой организации (ст. 183.18 Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)»); лиц, участвующих в деле о банкротстве застройщика (ст. 201.2 Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)»).

Лица, участвующие в деле о банкротстве и в арбитражном процессе по делам о банкротстве, обладают правами и обязанностями, предусмотренными как Арбитражным процессуальным кодексом Российской Федерации, так и законодательством, регулирующим вопросы несостоятельности (банкротства).

Судебная деятельность по делам о несостоятельности (банкротстве) не осуществляется в рамках одного производства. Для разбирательства по делам данной категории характерно наличие обособленных споров в рамках одного процесса. Такая дифференциация процесса также является одной из особенностей рассмотрения дел о несостоятельности (банкротстве).

Подводя итоги вышеизложенного, считаем, что необходимо усовершенствовать законодательство в части права арбитражного управляющего по привлечению лиц для обеспечения своей деятельности, ужесточить требования к специальному (юридическому, экономическому) образованию и подготовке арбитражных управляющих, усилить контроль по выявлению признаков преднамеренного банкротства, в том числе за деятельностью арбитражного управляющего.

Также можно сделать вывод, что рассмотрение дел о банкротстве является особой правовой процедурой юридического процесса, которая обладает характерными только ей особенностями.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 26.10.2002 N 127-ФЗ (ред. от 13.07.2015) "О несостоятельности (банкротстве)" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2015);
2. П.П. Ланг «Арбитражный управляющий и правовые механизмы разрешения конфликтов в деле о банкротстве» в сборнике: «Современные технологии и управление». Сборник научных трудов II Международной научно-практической конференции. Московский Государственный Университет технологий и управления имени К.Г. Разумовского (Филиал в р.п. Светлый Яр Волгоградской области). 2013. С. 3-10;
3. П.П. Ланг «Институт несостоятельности (банкротства) – самостоятельная процедура юридического процесса» // Вопросы экономики и права. 2013. №55. С. 43-47;
4. "Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации" от 24.07.2002 N 95-ФЗ (ред. от 29.06.2015) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2015).

*Решетько А.В.
магистрант*

*ФГБОУ ВПО Самарский государственный
экономический университет
Россия, г. Самара*

К ВОПРОСУ О ПРАВОВОМ ПОЛОЖЕНИИ АРБИТРАЖНОГО УПРАВЛЯЮЩЕГО

Ключевые слова: несостоятельность (банкротство), саморегулируемая организация, арбитражный управляющий.

В статье рассматриваются вопросы правового статуса арбитражного управляющего. Анализируется его роль при проведении процедур, применяемых в деле о банкротстве. Рассматривается порядок контроля за деятельностью арбитражного управляющего.

Key words: insolvency (bankruptcy), self-regulatory organization, arbitration manager.

In article questions of legal status of the arbitration managing director are considered. Its role when carrying out the procedures applied in the case of bankruptcy is analyzed. The control order for activity of the arbitration managing director is considered.

Статья 2 ФЗ от 26.10.2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» [1] (далее – Закон о банкротстве) определяет арбитражного управляющего как гражданина РФ, утверждаемого арбитражным судом для проведения процедур банкротства и осуществления иных установленных этим законом полномочий и являющегося членом одной из саморегулируемых организаций.

При этом, как разъяснил Конституционный Суд РФ, полномочия арбитражного управляющего в деле о банкротстве в значительной степени

носят публично-правовой характер, что означает действие управляющего в интересах должника, кредиторов и общества в целом. Это, в свою очередь, позволяет определить его как фигуру, на первостепенной основе подчиняющуюся предписаниям публичного права, что, однако, не исключает наличия обязательственно-правовой природы в его деятельности [2].

Законодатель выделил следующие разновидности арбитражных управляющих: временный управляющий (арбитражный управляющий, утвержденный арбитражным судом для проведения наблюдения); административный управляющий (арбитражный управляющий, утвержденный арбитражным судом для проведения финансового оздоровления); внешний управляющий (арбитражный управляющий, утвержденный арбитражным судом для проведения внешнего управления); конкурсный управляющий (арбитражный управляющий, утвержденный арбитражным судом для проведения конкурсного производства).

В соответствии со ст. 20 Закона о банкротстве саморегулируемая организация арбитражных управляющих устанавливает следующие обязательные условия членства в этой организации:

- наличие высшего образования
- наличие стажа работы на руководящих должностях не менее чем год и стажировки в качестве помощника арбитражного управляющего в деле о банкротстве не менее чем шесть месяцев или стажировки в качестве помощника арбитражного управляющего в деле о банкротстве не менее чем два года
- сдача теоретического экзамена по программе подготовки арбитражных управляющих
- отсутствие наказания в виде дисквалификации за совершение административного правонарушения либо в виде лишения права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью за совершение преступления
- отсутствие судимости за совершение умышленного преступления
- отсутствие в течение трех лет до дня представления в саморегулируемую организацию заявления о вступлении в члены этой саморегулируемой организации факта исключения из числа членов этой или иной саморегулируемой организации арбитражных управляющих в связи с нарушением законодательства

Конкурсный кредитор или уполномоченный орган, являющиеся заявителями по делу о банкротстве, либо собрание кредиторов вправе выдвигать к кандидатуре арбитражного управляющего в деле о банкротстве следующие дополнительные требования:

- наличие высшего юридического или экономического образования либо образования по специальности, соответствующей сфере деятельности должника;
- наличие определенного стажа работы на должностях руководителей

организаций в соответствующей отрасли экономики;

- проведение в качестве арбитражного управляющего определенного количества процедур, применяемых в деле о банкротстве.

Выбор арбитражного управляющего осуществляется в соответствии со следующими правилами. В заявлении должника должно быть указано наименование и адрес саморегулируемой организации, из числа членов которой должен быть утвержден временный управляющий. Кредитор или уполномоченный орган выбор арбитражного управляющего осуществляют самостоятельно, указывая в заявлении кандидатуру временного управляющего (фамилия, имя, отчество арбитражного управляющего, наименование и адрес саморегулируемой организации, членом которой он является) или наименование и адрес саморегулируемой организации, из числа членов которой должен быть утвержден временный управляющий.

Затем, выбранную кандидатуру арбитражного управляющего, рассматривает и утверждает арбитражный суд. В ситуации нескольких поданных заявлений на банкротство, эти заявления рассматриваются в порядке поступления, в хронологическом порядке. После принятия к производству одного из них (первого, которое удовлетворяет формальным критериям и требованиям к заявлению на банкротство должника), выносится решение и о кандидатуре арбитражного управляющего. Все остальные кредиторы, подавшие заявление на банкротство должника, присоединяются к делу о банкротстве в качестве лиц, участвующих в деле о банкротстве.

Арбитражный управляющий в деле о банкротстве обязан:

- принимать меры по защите имущества должника;
- анализировать финансовое состояние должника и результаты его финансовой, хозяйственной и инвестиционной деятельности;
- вести реестр требований кредиторов;
- предоставлять реестр требований кредиторов лицам, требующим проведения общего собрания кредиторов, в течение трех дней с даты поступления требования в случаях;

- в случае выявления признаков административных правонарушений и (или) преступлений сообщать о них в органы, к компетенции которых относятся возбуждение дел об административных правонарушениях и рассмотрение сообщений о преступлениях;

- предоставлять собранию кредиторов информацию о сделках и действиях, которые влекут или могут повлечь за собой гражданскую ответственность третьих лиц;

- разумно и обоснованно осуществлять расходы, связанные с исполнением возложенных на него обязанностей в деле о банкротстве;

- выявлять признаки преднамеренного и фиктивного банкротства;

- привлекать иных лиц для исполнения возложенных на него обязанностей в деле о банкротстве в случае когда это является обязательным;

- выявлять факты нарушения обязанности по подаче заявления должника в арбитражный суд в случаях и в срок, которые предусмотрены законом

Помимо этого в зависимости от избранной процедуры банкротства арбитражный управляющий может выполнять более узкие, специфически направленные функции, в частности, при попытке восстановления бизнеса и платежеспособности должника - разработку плана санации (финансового оздоровления) предприятия, его последующее претворение в жизнь, а при ликвидации - реализацию активов имущественной массы.

Пункт 4 ст. 20.3 Закона о банкротстве определяет, что при проведении процедур, применяемых в деле о банкротстве, арбитражный управляющий обязан действовать добросовестно и разумно в интересах должника, кредиторов и общества.

Ситуация финансовой нестабильности, кризиса, при которой имущества должника не достаточно для удовлетворения требований всех кредиторов, является основанием возникновения правоотношений несостоятельности (банкротства). Участники данных правоотношений, как правило, действуют незаконно, вне рамок добросовестности.

В данных условиях особо возрастает роль арбитражного управляющего при проведении процедур, применяемых в деле о банкротстве, который при осуществлении своих полномочий должен соблюдать баланс интересов как должника, так и кредиторов.

Контроль за деятельностью арбитражного управляющего осуществляется арбитражным судом, федеральной службой государственной регистрации, кадастра и картографии, собранием кредиторов должника, саморегулируемой организацией арбитражных управляющих.

На практике нередки случаи недобросовестного поведения арбитражных управляющих в делах о банкротстве в своих собственных интересах либо отдельных кредиторов, должника.

Неисполнение или ненадлежащее исполнение обязанностей, возложенных на арбитражного управляющего в соответствии с Федеральным законом или федеральными стандартами, является основанием для отстранения арбитражным судом арбитражного управляющего от исполнения данных обязанностей по требованию лиц, участвующих в деле о банкротстве (п.1 ст. 20.4 Закона о банкротстве) [3].

Таким образом именно судебный контроль за деятельностью арбитражных управляющих играет главенствующую роль. При этом лицам, участвующим в деле о банкротстве, следует проявлять активность, оспаривая действия недобросовестного арбитражного управляющего.

Использованные источники:

1. ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» от 26.10.2002 г. № 127-ФЗ // СЗ РФ. 28.10.2002. № 43. Ст. 4190.
2. Постановление Конституционного Суда РФ от 19 декабря 2005 г. № 12-П

«По делу о проверке конституционности абзаца восьмого пункта 1 статьи 20 Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)» в связи с жалобой гражданина А.Г. Меженцева» // СЗ РФ. 16.01.2006. № 3. Ст. 335.

3. Ланг П.П. Арбитражный управляющий и правовые механизмы разрешения конфликтов в деле о банкротстве // Современные технологии и управление - сборник научных трудов II Международной научно-практической конференции. Московский государственный университет имени К.Г. Разумовского (Филиал в р. п. Светлый Яр Волгоградской области). 2013. С. 3-10.

Романова М.И.

студент 3 курса

Пахомова Л.М., к.и.н.

НИУ «Высшая школа экономики»

Россия, г. Пермь

НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫМ И МУНИЦИПАЛЬНЫМ ИМУЩЕСТВОМ

В данной работе рассматриваются основные вопросы управления государственным и муниципальным имуществом, проанализированы практические и теоретические аспекты планирования и прогнозирования имущественного фонда. Автором сделаны выводы о эффективности планирования государственного и муниципального имущества, сделаны выводы о проблемах, возникающих на практике.

Ключевые слова: государственное имущество, муниципальное имущество, планирование, управление имуществом, имущественный фонд.

Современное регулирование вопроса управления имущественным фондом обусловлено изменением экономического уклада посредством реформ 90х годов. Изменения заключались в передаче имущественных прав муниципальным образованиям, что подразумевало эффективное пользование и перераспределение имущества с целью достижения экономического роста, повышения управляемости на местах. Безусловно, со временем возникают практические проблемы, связанные с эффективностью пользования имуществом муниципалитетами. Сопутствующее реформам наделение муниципалитетов самостоятельностью не в полной мере определяет будущую эффективность управления имуществом, что порождает проблему дефицитного бюджета муниципального образования, истребования средств из федерального бюджета. Инструмент планирования и прогнозирования имущественного фонда посредством реализации права на приватизацию является наиболее актуальным вопросом в формировании и управлении имуществом муниципалитета.

В данной работе нами изучены наиболее важные аспекты управления имущественным фондом на федеральном уровне, также затронут практический аспект реализации данного вопроса в муниципальном

образовании - городе Перми. Целью данной работы является анализ теоретических аспектов управления имуществом, а также раскрытие вопроса необходимости управления имуществом.

Отношения, возникающие в процессе управления имуществом, планирования имущественного фонда регулируются главой II ФЗ от 21.12.2001 N 178-ФЗ (ред. от 13.07.2015) "О приватизации государственного и муниципального имущества".¹⁰⁹

Прежде всего, необходимо обратиться к понятийному аппарату данной темы. Так, под муниципальным имуществом рассматривается движимое и недвижимое имущество, переданное в управление органам местного самоуправления. Большой юридический словарь толкует данное понятие как имущество, предназначенное для решения вопросов местного значения, осуществления отдельных государственных полномочий, переданных органам местного самоуправления.¹¹⁰

В соответствии с законом, приватизация имущества подразумевает возмездное отчуждение имущества, находящегося в собственности РФ, субъектов РФ, муниципальных образований, в собственность физических и/или юридических лиц.

Стоит отметить, что приватизация базируется на следующих принципах:

1. Приватизация основана на принципе равенства приобретателей муниципального имущества;
2. Приватизация базируется на публичности планирования. Данный принцип реализуется посредством публикации информации в электронных ресурсах о проведении торгов, в том числе на официальном сайте РФ для размещения информации о проведении торгов ¹¹¹;
3. Приватизация проходит на основе возмездности в процессе передачи имущества покупателю, что непосредственно формирует основу перечислений в бюджет муниципалитета;
4. Самостоятельности муниципалитетов в планировании и прогнозировании имущественного фонда.

Так, в соответствии со статьей 5 закона, покупателями муниципального имущества могут быть как физические, так и юридические лица, но с некоторыми исключениями. Их составляют: государственные и муниципальные унитарные предприятия, учреждения, а также юридические лица, в уставном капитале которых доля РФ, субъектов РФ и муниципальных образований превышает 25%. Данные исключения обусловлены профилактикой злоупотреблений со стороны учреждений с

¹⁰⁹Федеральный закон от 21.12.2001 N 178-ФЗ (ред. от 13.07.2015) "О приватизации государственного и муниципального имущества", Российская газета, N 16, 26.01.2002

¹¹⁰ Академик [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://big_law.academic.ru/715/Муниципальное_имущество,_свободный (03.10.15)

¹¹¹ Официальный сайт РФ для размещения информации о проведении торгов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://torgi.gov.ru/>, свободный (03.10.15)

превалирующей долей участия государства, властных структур; исключения нездоровой экономической конкуренции и монополизации на рынке. Также законом устанавливается перечень объектов, подлежащих приватизации, а также учитывает исключения: к примеру, действие приватизации не распространяется на природные ресурсы, государственный резерв и иные. Также был введен запрет на приватизацию муниципальных образовательных учреждений, включая объекты их инфраструктуры: к примеру, помещения, расположенные в учебных корпусах, базы учреждений медицинского образования, учебно – опытные хозяйства и иные. Таким образом, законодатель предусматривает защиту стратегически важных объектов, вводя запрет на их реализацию посредством торгов. Позиция законодателя является обоснованной и ясной, так как немаловажным аспектом сохранения государственной политики в вопросах образования, медицины, культуры и иных является мажоритарный контроль непосредственно властных структур, недопущение лиц, которые не в полной мере могут осуществлять объективную поддержку позиций государства.

Далее, обратимся к статье 10 закона, которая непосредственно регулирует приватизацию в рамках муниципалитетов. Пункт первый сразу же акцентирует наше внимание на самостоятельности планирования фонда муниципалитетами. Таким образом, с учетом возлагаемых полномочий, к ведению администрации можно отнести:

1. Контроль над сохранностью состояния имущественного фонда муниципалитета;
2. Осуществление приватизации в порядке, установленном законодательством РФ;
3. Оценка стоимости имущественного фонда;
4. Утверждение плана приватизации.¹¹²

Второй пункт статьи 10 гласит о необходимости подачи информации о результатах проведения и исполнения плана приватизации в Правительство РФ или уполномоченный орган каждый год не позднее 1 марта. Таким образом, муниципалитеты действуют по немаловажному принципу публичности и «прозрачности» предоставляемой информации.¹¹³

Обращаясь к регулированию вопроса на федеральном уровне, необходимо отметить принятые Постановлением Правительства в 2002 году «Правила подготовки и принятия решений об условиях приватизации федерального имущества». В соответствии с данным актом, решение об условиях приватизации принимается в сроки, позволяющие обеспечить его

¹¹² Гончар С.А. Моделирование процесса управления муниципальным жилым недвижимым имуществом//Проблемы современной экономики. – 2007. -№3 (23)

¹¹³ Бабун Р.В. Современные тенденции изменения состава и функций муниципальной собственности //Имущественные отношения в РФ. – 2004. – № 9 (36)

приватизацию, в соответствии с прогнозным планом приватизации.¹¹⁴

На практике, план приватизации федерального уровня отражен в Распоряжении Правительства «Об утверждении прогнозного плана (программы) приватизации федерального имущества и основных направлений приватизации федерального имущества на 2014 - 2016 годы».¹¹⁵

Российская Федерация, по состоянию на 1 января 2013 г., являлась собственником имущества 1795 федеральных государственных унитарных предприятий, акционером 2337 акционерных обществ. С целью оптимизации количества стратегических предприятий будет продолжена работа по отмене ограничений на приватизацию определенных видов федерального имущества. В том числе, для пакетов акций, которые имеют высокую привлекательность для инвесторов, может быть принят ряд решений о их приватизации для общего улучшения инвестиционного фона. Так, к 2016 году планируется приватизировать 33 ЗАО, а также 436 объектов иного имущества. Также будут приватизированы акции крупнейших компаний, таких, как: Ростелеком, Аэропорт Шереметьево и Внуково, РЖД, РусГидро, Банк ВТБ, Объединенная авиастроительная корпорация и иные. Участие РФ в данных корпорациях будет постепенно снижаться, что отражает возрастающую роль физических и юридических лиц в экономическом обороте, их повышенную ответственность за стабилизацию деятельности компаний, а также их развитие. В соответствии с распоряжением, поступления в федеральный бюджет доходов от приватизации федерального имущества без учета стоимости акций крупнейших компаний, занимающих лидирующее положение в соответствующих отраслях экономики, ожидаются в 2014 - 2016 годах в размере 3 млрд. рублей ежегодно. Данная информация даёт основания полагать, что запланированное отчуждение имущества в достаточно крупных объемах станет прибыльным для бюджета государства, постепенные поступления будут способствовать экономическому благополучию, в то же время увеличится степень управляемости вышеуказанных организаций. Ротация кадров в связи с приватизацией, поступление новых сотрудников будут способствовать возможному устранению стагнационных процессов в компаниях.

Обращаясь к практике управления имуществом в Перми, мы можем отметить утвержденный по состоянию на 18 ноября 2014 года план

¹¹⁴ Постановление Правительства РФ от 09.07.2002 N 512 (ред. от 12.02.2011) "Об утверждении Правил подготовки и принятия решений об условиях приватизации федерального имущества", Собрание законодательства РФ, 15.07.2002, N 28, ст. 2868

¹¹⁵ Распоряжение Правительства РФ от 01.07.2013 N 1111-р (ред. от 03.10.2015) «Об утверждении прогнозного плана (программы) приватизации федерального имущества и основных направлений приватизации федерального имущества на 2014 - 2016 годы», "Собрание законодательства РФ", 15.07.2013, N 28, ст. 3842

приватизации муниципального имущества на 2015 – 2017 годы.¹¹⁶ План сформирован из объектов недвижимости, которые были не реализованы в прошлом и настоящем периодах приватизации. План состоит из 87 объектов приватизации. Депутаты Пермской Думы отмечают возможность выполнения плана по пополнению бюджета, поступление средств от приватизации планируется не только от выполнения плана приватизации, но и от реализации арендованного имущества. План был принят депутатами Думы в первом чтении.

Обобщая данную информацию, стоит отметить, что вопрос управления имущественным фондом муниципалитетов является одним из основополагающих в вопросе наполнения и достаточности финансовой базы, бюджета муниципалитета. Важным аспектом является соблюдение баланса экономической эффективности и надлежащей управляемости имуществом. Такой немаловажный институт как управление имуществом, планирование позволяет составлять краткосрочный и долгосрочный прогноз бюджетирования на государственном и муниципальном уровнях. Дальнейшее планирование доходной и расходной частей бюджета позволит заложить определенные риски.

Анализ аспектов управления имущественным фондом муниципалитетов выявил проявление самостоятельности в планировании и прогнозировании, что, с первого взгляда, не вызывает нареканий, но, в то же время, может породить злоупотребления со стороны уполномоченных органов. Поскольку оценка проводится иным органом, можно отметить потенциальную возможность кооперации уполномоченного провести оценку органа и органов муниципалитета, что позволит искусственно завысить стоимость объекта и получить материальную выгоду.

Управление имущественным фондом на федеральном уровне характеризуется передачей многих стратегически важных объектов в руки компаний и частных лиц. Данный факт может иметь как благоприятные, так и негативные моменты в последующем регулировании экономической ситуации. Управление в лице компаний или частных лиц может привести к отсутствию должного регулирования, росту задолженности и отсутствию финансирования корпораций, что окажет негативное влияние на экономическое развитие страны в целом. К положительным же моментам можно отнести привлечение инвесторов и постепенное увеличение значимости корпораций в экономике.

Также стоит отметить неполное выполнение плана, в том числе в городе Перми. Данный факт может привести к отсутствию поступлений средств в бюджет и отсутствию финансирования социально – и экономически важных отраслей. Таким образом, необходимо стимулировать

¹¹⁶ Сайт администрации города Перми [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gorodperm.ru/news/2014/11/18/28037-id/>, свободный (10.10.15)

деятельность муниципалитетов в реализации эффективного планирования и наиболее детального подхода к прогнозированию имущественного фонда муниципальных образований.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 06.10.2003 N 131-ФЗ "Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации", Российская газета, №202, 08.10.2003
2. Федеральный закон от 21.12.2001 N 178-ФЗ (ред. от 13.07.2015) "О приватизации государственного и муниципального имущества", Российская газета, N 16, 26.01.2002
3. Постановление Правительства РФ от 09.07.2002 N 512 (ред. от 12.02.2011) "Об утверждении Правил подготовки и принятия решений об условиях приватизации федерального имущества", Собрание законодательства РФ, 15.07.2002, N 28, ст. 2868
4. Распоряжение Правительства РФ от 01.07.2013 N 1111-р (ред. от 03.10.2015) «Об утверждении прогнозного плана (программы) приватизации федерального имущества и основных направлений приватизации федерального имущества на 2014 - 2016 годы», "Собрание законодательства РФ", 15.07.2013, N 28, ст. 3842
5. Бабун Р.В. Современные тенденции изменения состава и функций муниципальной собственности //Имущественные отношения в РФ. – 2004. – № 9 (36)
6. Герцев Д.А. К вопросу о совершенствовании правового регулирования приватизации государственного и муниципального имущества// Бизнес в законе. Экономико – юридический журнал. – 2008. - №2
7. Гончар С.А. Моделирование процесса управления муниципальным жилым недвижимым имуществом//Проблемы современной экономики. – 2007. -№3 (23)
8. Моисеева Е.В. Приватизация как способ распоряжения государственным и и муниципальным имуществом// Журнал российского права.- 2006.- №9(117)
9. Новикова С.В. Понятие и способы приватизации государственного и муниципального имущества// Научный журнал КубГАУ.-2014.-№100(06)
10. Полякова И.А. Эффективность управления муниципальной собственностью// Управление городом: теория и практика.-2013.-№1(8)
11. Томилова Л.Н., Войшева А.С. К вопросу о понятии приватизации государственного имущества//Теория и практика общественного развития.- 2014.-№15
12. Академик [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://big_law.academic.ru/715/Муниципальное_имущество, свободный (12.05.15)
13. Официальный сайт РФ для размещения информации о проведении торгов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://torgi.gov.ru/>, свободный

(03.10.15)

14. Сайт администрации города Перми [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gorodperm.ru/news/2014/11/18/28037-id/>, свободный (12.10.15)

Фахурдинов Н.Р.
магистрант
Самарский государственный экономический университет
Россия, г. Самара

ГОСУДАРСТВЕННАЯ РЕГИСТРАЦИЯ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ И ВОПРОСЫ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ИХ ПРАВОВОГО СТАТУСА

В последние годы все более заметно обостряется проблема конкуренции национальных правовых режимов в борьбе за привлекательность создаваемых государствами условий для ведения предпринимательской деятельности, а также для инвестирования, туризма, разработки и внедрения инноваций и т.д. Критериев такой привлекательности множество, но ее важнейшим слагаемым представляется правовая среда бизнеса, в том числе механизм государственной регистрации предпринимателей.

В условиях затяжного мирового экономического кризиса заметно усилилась финансовая нестабильность участников бизнеса, при которой имущества должника недостаточно для удовлетворения требований кредиторов, что является основанием возникновения правоотношений несостоятельности (банкротства). Участники данных правоотношений, как правило, действуют незаконно, вне рамок добросовестности [1]

Все это делает одновременно необходимыми несовпадающие по своей природе два разнонаправленных вектора правовой политики российского государства: с одной стороны, существенное облегчение и упрощение порядка и условий государственной регистрации юридических лиц и физических лиц в качестве индивидуальных предпринимателей; с другой стороны, более энергичное и последовательное предупреждение и пресечение противоправного поведения участников экономической деятельности.

Федеральный закон «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» от 08.08.2001 N 129-ФЗ[2] (далее – Закон о регистрации) закрепил формально-юридический подход к регистрации индивидуальных предпринимателей, уполномочив регистрирующий орган на проверку полноты и правильности документов, необходимых только для их государственной регистрации.

В историческом аспекте совершенствование «регистрационного» законодательства можно уверенно отнести к очевидным заслугам российского государства, позволившего ему высоко подняться в

международных рейтингах государств по их привлекательности для ведения бизнеса. Оно удобно для использования физическими лицами, осуществляющими предпринимательскую деятельность без образования юридического лица. Не менее «лояльной» по отношению к ним представляется правовая позиция Федеральной налоговой службы по вопросам государственной регистрации предпринимателей, учитывающая лучшие зарубежные практики.

Так, предельно сокращен перечень документов, представляемых для государственной регистрации индивидуального предпринимателя:

1. Заявление о государственной регистрации физического лица в качестве индивидуального предпринимателя (по форме Р21001) – самый объемный, но несложный для заполнения бланковый документ по сравнению с остальными документами, к тому же обеспеченный бесплатно предоставляемым программным продуктом для его заполнения.

Для удобства заявителя на его усмотрение предоставлены два варианта подачи заявления на регистрацию: со свидетельствованием подписи заявителя в нотариальном порядке на таком заявлении или без такого свидетельствования в случае, если сам заявитель представляет документы, предусмотренные Законом о регистрации, непосредственно в регистрирующий орган и представляет одновременно документ, удостоверяющий его личность. Во втором случае свои фамилию, имя, отчество и подпись заявитель заполняется только от руки и только в присутствии налогового инспектора. Листы заполненного заявления можно скрепить простой скрепкой или степлером, поскольку в настоящее время прошивать заявление не требуется[3] – все для удобства заявителя.

При наличии у заявителя ИНН указание его в заявлении необходимо, поскольку его отсутствие или неточное указание может повлечь за собой отказ в регистрации.

2. Квитанция на оплату государственной пошлины в размере всего 800 рублей за государственную регистрацию индивидуального предпринимателя. Заявителю в формировании такой квитанции может помочь сервис ФНС по уплате государственной пошлины. Для удобства заявителя оплата пошлины возможна в любом банке без комиссии.

В силу Приказа Минфина России от 26.12.2013 N 139н для удобства заявителя непредоставление документа об уплате государственной пошлины не является основанием для отказа в регистрации, запросить его налоговый орган может в информационной системе о государственных и муниципальных платежах самостоятельно[4]. При утрате квитанции теперь заявителю можно не волноваться.

3. Копия паспорта. Индивидуальный предприниматель может заниматься предпринимательской деятельностью на всей территории Российской Федерации, но его регистрация осуществляется только по месту его пребывания или месту жительства. Гражданин Российской Федерации

вправе зарегистрироваться в качестве индивидуального предпринимателя, если у него отсутствует штамп в паспорте о регистрации по месту жительства при наличии свидетельства о регистрации по месту временного пребывания[5].

В то же время, воздействие государства на индивидуальных предпринимателей – самую неустойчивую, экономически слабую группу субъектов предпринимательской деятельности - должно быть особенно взвешенным, осторожным и преимущественно стимулирующим. В противном случае страна в условиях кризиса теряет сотни тысяч энергичных граждан, бывших или потенциальных предпринимателей.

Так, по данным Единого государственного реестра индивидуальных предпринимателей (ЕГРИП), на 1 января 2013 года в России их было зарегистрировано 4 030 309. На 1 декабря 2012 года в ЕГРИП значилось 4 119 157 действующих предпринимателей. Количество фактически действующих индивидуальных предпринимателей в России с 2010 до 2012 годы выросло в 1,4 раза - с 1,9 млн. в 2010 году до 2,6 млн. в 2012 году. При этом выручка от продажи ими товаров, работ, услуг увеличилась за 2 года почти вдвое – с 4,7 трлн. руб. в 2010 году до 8,7 трлн. руб. в 2012 году. Казалось бы отличный рост! Однако в течение 2012 года приобрело правовой статус индивидуальных предпринимателей 578 436 человек, а прекратило деятельность 735 028 (из них 277 565 в течение октября-декабря 2012 года). В течение 2013 года зарегистрировалось 472 087 индивидуальных предпринимателей, а прекратило деятельность 965 089 (из них 557 704 до 01 мая 2013года) [6].

Точной статистики о причинах прекращения деятельности индивидуальными предпринимателями в стране никем специально не ведётся. Профессиональные объединения представителей малого бизнеса считают, что предприниматели десятками тысяч отказываются продолжать своё дело в связи с повышением страховых взносов в Пенсионный фонд и Фонд обязательного медицинского страхования. Действительно, в рамках пенсионной реформы страховые взносы для самозанятых с 2013 года увеличились с 14,3 тысячи рублей до 32 479 рублей в год. (Самозанятые — это и есть индивидуальные предприниматели, фермеры, а также адвокаты, нотариусы и некоторые другие категории деловых граждан) [7]. Риск закрытия дела представителями малого бизнеса из-за повышения страховых взносов и ухода их в «тень» действительно существует, признают в аппарате правительства РФ.) Эти меры ущемляют интересы самозанятого населения и убивают у него мотивацию трудиться законно.

Ошибочным представляется нежелание правительства всенародно обсуждать Стратегию развития пенсионной системы. Предлагаем как минимум вернуться к прежним отчислениям в ПФРФ и упростить отчетность в налоговые органы.

Использованные источники:

- 1.Ланг П.П. Арбитражный управляющий и правовые механизмы разрешения конфликтов в деле о банкротстве. Сб. науч. тр. 11 Международной науч.-прак. конференции. Московский гос. университет технологий и управления имени К.Г.Разумовского (Филиал в р.п. Светлый Яр Волгоградской области). 2013. С. 3-10.
2. Федеральный закон «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» от 08.08.2001 N 129-ФЗ // СПС «Консультант плюс», 2015.
3. Письмо ФНС от 25 сентября 2013 г. N СА-3-14/3512@) // СПС «Консультант плюс», 2015.
4. Приказа Минфина России от 26.12.2013 N 139н) // СПС «Консультант плюс», 2015.
5. Правовые позиции ФНС России в сфере государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, размещенные 30.01.2014 в федеральном разделе информационного ресурса "База данных "Вопрос-Ответ", порядок ведения которого утвержден приказом ФНС России от 12 марта 2012 г. N ММВ-7-12/147@ // СПС «Консультант плюс», 2015.
- 6.Статистический сборник «Малое и среднее предпринимательство в России. 2013». Росстат. - М., 2013.
- 7.Предприниматели бросают бизнес //Официальный интернет-портал правовой информации Свердловской области 13.02.2013 //www.pravo.gov66.ru.

*Чернова Э.Р., к.юр.н.
доцент*

*кафедра теории и истории государства и права
Стерлитамакский филиал
БашГУ*

Россия, г. Стерлитамак

БЕСПРИЗОРНОСТЬ И БЕЗНАДЗОРНОСТЬ НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНИХ КАК СОЦИАЛЬНОЕ ЯВЛЕНИЕ

Аннотация. В статье рассматриваются проблемы безнадзорности и беспризорности несовершеннолетних в России. Отмечено, что присутствие в обществе большого количества беспризорных детей является угрозой для будущего любого государства. В связи с чем, безнадзорные несовершеннолетние будут признаваться проблемой всего общества, а не отдельно взятой семьи.

Ключевые слова: беспризорность, безнадзорность, социальная политика, семья, общество, государство

Abstract. In article problems of neglect and homelessness of minors in Russia are considered. It is noted that presence at society of a large number of

street children is threat for future any state. In this connection, neglected minors will admit a problem of all society, but not separately taken family.

Keywords: homelessness, neglect, social policy, family, society, state

Российская Федерация является социальным государством, что означает ведение социальной политики, формирование условий, которые обеспечивали бы каждому человеку достойную жизнь, свободное развитие. Однако нестабильность, экономические кризисы, обострение политической обстановки наносит удар по всему обществу в целом, и по семье и детству в частности. Актуальность изучения безнадзорности тесно связана с преступностью несовершеннолетних безнадзорных. Безнадзорные дети совершают преступления чаще, чем дети из благополучных семей, а также легче и чаще становятся жертвами различных преступлений.

Сначала заметим, что понятие беспризорности отличается от понятия безнадзорности. В Федеральном законе от 25 июня 1999 года «Об основах системы профилактики безнадзорности и правонарушений несовершеннолетних» даны следующие дефиниции данных понятий.

Безнадзорный – это несовершеннолетний, контроль за поведением которого отсутствует вследствие неисполнения или ненадлежащего исполнения обязанностей по его воспитанию, обучению и (или) содержанию со стороны родителей или законных представителей либо должностных лиц;

Беспризорный – это безнадзорный, не имеющий места жительства и (или) места пребывания [1].

Таким образом, в соответствии с законом, отличие беспризорного от безнадзорного состоит в отсутствии места жительства. В ряде публикаций понятия «беспризорность» и «безнадзорность» смешиваются.

Необходимо также отметить, что безнадзорным несовершеннолетний будет признаваться и в случае исполнения родителями или иными законными представителями обязанностей по воспитанию и содержанию, но в недостаточном объеме. Это объясняется тем, что для воспитания всесторонней личности, ребенок должен быть обеспечен и материально, и духовно. То есть несовершеннолетний нуждается в воспитании, некотором контроле за учебой, кругом общения, времяпровождением.

Согласно ч. 1 ст. 38 Конституции РФ материнство и детство, и сама семья пользуются защитой государства. В ч. 2 ст. 38 данного акта говорится о том, что воспитание и забота детей является также правом и обязанностью родителей [2]. Следовательно, можно сказать, что права детей будут являться приоритетным направлением российского государства. Последнее делит данную обязанность с родителями и иными законными представителями.

По данным социологических служб, сейчас в России детей-беспризорников на порядок больше, чем их было во время и после гражданской войны. И, несмотря на определенные (судя по всему,

недостаточные) усилия общественности, правоохранительных и образовательных ведомств, религиозных, политических и благотворительных организаций, коммерческих фирм и частных лиц, — число детей-бомжей не снижается, а растет. В настоящее время в России невозможно привести точную цифру беспризорных и безнадзорных детей. Оценки экспертов масштабов явлений безнадзорности и беспризорности различаются. Это можно объяснить тем, что официально фиксируются только тех несовершеннолетние, которые попадают в специализированные социальные учреждения для беспризорных и безнадзорных детей, или в полицию. В одном случае подсчитывается только количество беспризорных, то есть бездомных детей, а в других случаях в статистику попадают все безнадзорные дети.

Так, по оценкам МВД РФ, в России насчитывается от 500 тысяч до 2,5 млн. беспризорных, детей-сирот — 530 тысяч, детей-инвалидов — 1 миллион, 300 тысяч ежегодно рождаются вне брака, 650 тысяч остаются без одного из родителей, десятки тысяч детей и подростков числятся бесследно исчезнувшими, около 30 тысяч несовершеннолетних ежегодно уходят из дома. Еще больше детей живут с родителями-алкоголиками, не учатся и фактически предоставлены самим себе [3, с.15].

Главная опасность безнадзорности и беспризорности — это формирование личности, которая не приспособлена к жизни в обществе, к пониманию и уважению общепризнанных ценностей, норм поведения.

Характеризуя масштаб проблемы, ее причины и следствия, необходимо обратить внимание на отмеченное различие в понятиях «беспризорные» и «безнадзорные» дети. Беспризорные дети — это те, кто не имеет определенного места жительства и (или) места пребывания. Такие дети составляют не более 1/10 от числа безнадзорных, к которым согласно Федеральному закону «Об основах системы профилактики безнадзорности и правонарушений несовершеннолетних» относятся те, за поведением которых отсутствует контроль вследствие неисполнения или ненадлежащего исполнения обязанностей по воспитанию, обучению, содержанию со стороны родителей (законных представителей) либо должностных лиц [1].

Существуют различные причины безнадзорности несовершеннолетних. Ими будут признаваться: неблагополучие семьи, слабое влияние школы, доступность алкогольных напитков, наркотических и токсических средств, побег из семьи и многие другие причины.

Согласно имеющейся статистике, большинство безнадзорных детей характеризуется высоким стажем родительской и общественной запущенности. Преобладающий возраст безнадзорников — от 8 до 13 лет. Можно сказать, что эти дети не только попали на социальное дно, но и по-своему адаптировались к жизни в нечеловеческих условиях. Практически все они находятся в группе риска, а многие страдают неизлечимыми

психологическими и физическими расстройствами и болезнями [4, с.32]. Сложилось общественное мнение, что перспектив социальной и человеческой реабилитации у большинства таких детей очень мало. В определенной степени отношение к безнадзорным детям сегодня находится в критической фазе: сохраняющийся потенциал общественного сочувствия не реализуется в силу бедственного материального и психического состояния многих семей, родителей, слабости кадрового и материально-технического обеспечения специальных учреждений, мздоимства и коррупции в органах власти и управления, высокой степенью физической и психической травмированности безнадзорных и беспризорных детей.

Отношение к безнадзорным и беспризорным детям во многом совпадает с отношением к неизлечимым больным. В общественном мнении, психологии власти начинают возобладать мотивы: если безнадзорность и беспризорность – неизлечимая социальная болезнь, то ее не только нельзя, но и можно не лечить, а порой и эксплуатировать физически и морально детей социального дна. Ослабляется традиционная для России и россиян милосердная доминанта понимания жизненной связи потерянных детей с потерянным обществом.

Таким образом, можно сделать вывод, что безнадзорные несовершеннолетние будут признаваться проблемой всего общества, а не каждой отдельной семьи. Именно поэтому разрешить данную проблему возможно только сообща. Прав у каждого ребенка достаточно, но главная задача государства, общества, семьи, чтобы права ребенка реализовывались. Полное искоренение безнадзорности несовершеннолетних в настоящее время не возможно, но возможно снижение количества безнадзорных детей.

Использованные источники:

1. Федеральный закон «Об основах системы профилактики безнадзорности и правонарушений несовершеннолетних» от 25.06.1999 г. № 120-ФЗ (с изменениями на 31.12.2014 г. № 489-ФЗ) // Собрание законодательства РФ 28.06.1999. № 26. Ст. 3177.
2. Конституция РФ. Принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 г. (с изменениями на 05.02.2014 № 2-ФКЗ, от 21.07.2014 № 11-ФКЗ) // Российская газета. № 197. 25.12.93.
3. Миронов С.О. положении детей в Российской Федерации // Известия. 2005. №7. С.4-18.
5. Белов Н.А. Дети-бомжи: как это началось // Правда. 2005. №6. С.32.

Абдымомунова Б.А., к.п.н.

Сабирова В.К., к.ф.н.

РГСУ

филиал в г.Ош

Кыргызская Республика, г. Ош

СЕМЕЙНОЕ НАСИЛИЕ В СОВРЕМЕННОМ КЫРГЫЗСТАНЕ

В статье сделан анализ участвовавших фактов домашнего насилия в отношении несовершеннолетних детей, имеющих место в разных регионах Кыргызстана. Поставлена проблема усиления работы социальных педагогов в школах и профессиональных учебных заведениях.

Семья является ячейкой общества, малой социальной группой, члены которой объединены целостностью быта, взаимными обязательствами и эмоциональной близостью. Психическое здоровье семьи и его сохранность считается главным фактором благосостояния, здоровья и успешности общества. Никакой другой социальный институт не может принести столько пользы и, наоборот, «нанести столько вреда в воспитании детей, сколько может сделать семья» [5, с. 314].

Насилие в отношении женщин часто переходит или совмещается с насилием над детьми. Эта проблема была и остается одной из острых проблем нашего общества. Количество случаев и форм насилия в отношении женщин и детей не только не снижается, но увеличивается год от года. Непутевый глава семейства, если к тому же страдает от алкогольной, наркотической или религиозной зависимости, тиранит всех домочадцев, независимо от пола, возраста или социального статуса. Говоря о домашнем насилии в отношении детей и женщин, нужно отметить, что это одна из самых распространенных форм насилия. Согласно информационным данным, в Кыргызстане лишь 8,1 % зарегистрированных фактов семейного насилия доходят до суда. Министерство социального развития проанализировало разницу между зарегистрированными и дошедшими до суда фактами семейного насилия. Выяснилось, что в Кыргызстане за 11 месяцев 2013 года был зафиксирован 2 тыс. 351 факт семейного насилия, при этом только 162 дела было направлено в суд. В 2012 году таких фактов было 2 тыс. 580, из них до суда дошло 183. Из общего количества зарегистрированных фактов в 2013 году 1 тыс. 208 человек были привлечены к административной ответственности, хотя в 2012 году - 1 тыс. 663 человека. По структуре форм семейного насилия в Кыргызстане преобладает физическое насилие – 66,3 %, за ним идет психическое – 24,6 % [2]. В связи с этим встает вопрос о качестве предоставляемых гарантий соблюдения законодательных норм со стороны государства, которое обязалось предотвращать случаи насилия в семьях. По данным Ассоциации Кризисных центров за помощью к ним обратилось более 10000 человек в 2006 году. А

сколько жертв неизвестны? [1, с. 293].

В Кыргызстане нет единого мнения в отношении понятий «насилие» и «жестокое обращение», имеются и другие явления, такие как злоупотребление, принуждение, эксплуатация. Существует много ошибочных представлений, когда люди испытывают насилие и не считают это насилием, потому что, воспринимают силу как норму. Во многих случаях люди склонны относить к насилию лишь малую часть случаев, которые наносят ущерб физическому здоровью индивида, таким образом, попадая под действие закона. Существует мнение о том, что чаще всего насилие происходит со стороны незнакомых людей, но, как известно, среди всех случаев насилия 75-90% насильников знакомы со своими жертвами, и только 10-25% случаев насилия совершается незнакомыми, в 35-45% случаев насильником оказывается родственник [1, с. 292].

В Кыргызстане в последние годы особую тенденцию и рост приобрело насилие в отношении женщин и детей, участились случаи убийств, изнасилования и пропажи людей. Насилие в отношении женщин и детей остается очень распространенным преступлением, в год совершается более 3 тысяч преступлений против женщин и девочек. Об этом говорится в проекте ежегодного доклада омбудсмана «О соблюдении прав и свобод человека в 2014 году» [6].

Это связано с общей дискриминационной практикой в отношении женщин, такой как кража невест, ранние и принудительные браки, сексуальное и семейное насилие в семье. По данным ООН, в Кыргызстане в год совершается более 3,6 тысячи преступлений против женщин и девочек, включая убийства, телесные повреждения, изнасилования и насильственные браки. ОО «Центр помощи женщинам» и института «Кыз коргон» утверждает, что за сутки в стране происходит 32 случая насильственных краж девушек, в 6 из них девушки подвергаются изнасилованию. В год происходит в среднем около 12 тысяч случаев умыкания и 2 тысячи случаев изнасилования женщин [3].

Проблема насилия над детьми в силу идеологических и ряда других причин до недавнего времени была закрыта для обсуждения. Необходимо осознавать опасность, масштабы и серьезность этой проблемы. Дети могут столкнуться с насильственными действиями в любое время и в любом месте: в школе, на отдыхе, в общественном месте и в семье, несмотря на то, что она призвана обеспечивать безопасность, которая является необходимым фактором для нормального развития каждого ребенка.

Дети, пережившие любой вид насилия, испытывают трудности социализации: у них нарушены связи со взрослыми, нет соответствующих навыков общения со сверстниками, они не обладают достаточным уровнем знаний и эрудицией. В подростковом возрасте у детей наблюдаются побеги из дома, девиантное поведение, хроническая неуспеваемость, неврозы. Решение своих проблем дети – жертвы насилия, часто находят в

криминальной, асоциальной среде, что сопряжено с формированием у них пристрастия к алкоголю, наркотикам, они начинают воровать и совершать другие уголовно-наказуемые действия. Жертва жестокого обращения не усваивает норм социально-положительных отношений в общении с людьми, не может адаптироваться к жизни, создать семью, легко решается на применение насилия к другим, превращается из жертвы в насильника.

Насилие над детьми – это потери человеческих жизней в результате убийств детей и подростков или их самоубийств, это потери в их лице производительных членов общества, вследствие нарушения их психического и физического здоровья, низкого образовательного и профессионального уровня, криминального поведения. Это потери для родителей, в вопросах воспитания здоровых в физическом и нравственном отношении детей, это воспроизводство жестокости в обществе, поскольку бывшие жертвы сами часто становятся насильниками.

Еще одной из маргинальных групп, которая часто подвергается риску проявления к ним насилия из-за состояния физического здоровья, являются дети с ограниченными возможностями здоровья (ОВЗ). Эти ребята как группа риска нуждаются в социальной и государственной поддержке и помощи. Большая их часть попадает в специализированные учреждения, и более 90 процентов воспитанников домов-интернатов имеют одного родителя. Если бы в республике были дневные центры, дети не лишались бы семей, могли бы развиваться.

Для решения проблем любых видов насилия и радикальных изменений в данной сфере в Кыргызстане необходимо создавать на государственном уровне службу по реабилитации лиц, подвергшихся или подверженных риску насилия, изнасилования, сексуальных посягательств и других форм гендерного, семейного насилия, создавать кризисные и дневные центры для социально уязвимых женщин и детей, создать в стране атмосферу доверия, оптимизма. Но вместе с тем должна быть неотвратимость наказания, ведь безнаказанность рождает насилие.

В Кыргызстане предлагаются и вносятся изменения в Закон «Об охране и защите от насилия в семье», для каждого ведомства определили функциональные обязанности по фактам насилия. В настоящее время документ находится на стадии рассмотрения в министерствах и ведомствах. Но пока документ разрабатывается и внедряется, гибнут дети, редуют ряды потенциальных членов общества.

В связи с этим необходимо усилить работу школьных педагогов, такие должности существуют в 2243 школах Кыргызстана, однако одна штатная единица, часто замещенная неспециалистом в социальной сфере, не дает эффекта. Чего стоит серия разборок между учащимися школы № 38 в г. Бишкек и Республиканского училища Олимпийского резерва! Это не первая массовая драка, и теперь РУОР закрыта до 9 ноября 2015 года [4].

Надо укреплять не только профессиональные кадры всех учебных

заведений, но и создавать условия для работы специалистов в социальной сфере, социальных педагогов и семейных психологов. Без масштабного вмешательства эта сложная ситуация эффективно никогда не решится [7].

Практика показывает, что любой вид насилия формирует у человека такие личностные и поведенческие особенности, которые делают его агрессивным и опасным для общества. Насилие имеет выраженный циклический характер, практически всегда имея тенденцию повторяться. Поэтому очень важна работа не только с жертвой, но и с ее окружением и насильником. Реабилитационные мероприятия не имеют смысла, если они не включены в систему целостной профилактической работы.

Использованные источники:

1. Абдымомунова Б.А. Беспризорность как следствие насилия над детьми в современном Кыргызстане. // Наука и новые технологии, 2011. № 2. – С. 291-294.
2. В Кыргызстане лишь 8,1 % зарегистрированных фактов семейного насилия доходят до суда. www.kabar.kg/ 28 января 2014
3. Бенгард А. В Кыргызстане почти 73 процента детей сталкиваются с жестоким обращением... 23/03/11/ ИА «24.kg». URL: <http://www.24.kg/community/95846-v-kyrgyzstane-pochti-73-procenta-detej.html>
4. Новости Радио Азаттык (KG). В Бишкеке между учениками СШ №38 и РУОР произошла драка, 20.10.2015.
5. Новости Радио Азаттык (KG), В Кыргызстане насилие в отношении женщин остается распространенным преступлением, 11.03.2015.
6. Джудит С. Райкус, Рональд С.Хьюз. Социально-психологическая помощь семьям и детям группы риска. - М.: Национальный фонд защиты детей от жестокости, 2012.
7. Кенешбаева, З.М. Занятость и качество жизни населения. / Кенешбаева З.М., Абдулахамидова Б.Н., Абдымомунова Б.А., Карабеков К.Ч., Кыбыраев А.О., Мамазакиров Р.У., Маматурдиев Г.М., Эшатова А.Т., Московцева Г.А., Сабирова В.К., Турдиев Т.И., Турдубаева Э.К., Эргешбаев У.Ж. // Повышение уровня жизни населения Кыргызстана: коллективная монография. - Ош, 2012. - С.44-64.

*Бойкова О.И., к.х.н.
доцент
кафедра химии
Половецкая О.С., к.х.н.
доцент
кафедра химии
Родионова О.В., к.ф.-м.н.
доцент
кафедра информатики и информационных технологий
Тульский государственный педагогический университет
им. Л.Н. Толстого
Россия, г. Тула*

ОПЫТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ LMS MOODLE ПРИ ПОДГОТОВКЕ БАКАЛАВРОВ ХИМИЧЕСКОГО ПРОФИЛЯ

На современном этапе развития образования всё большее внимание уделяется информатизации и использованию электронного обучения в образовании [1]. Это позволяет решить многие задачи, которые возникли с введением в действие Федеральных государственных образовательных стандартов третьего поколения [2]. Информатизация образования привела к появлению нового поколения информационных образовательных технологий, которые позволяют повысить качество обучения и создать новые средства воспитательного воздействия.

Рассматриваемый ниже материал подготовлен по результатам ведения в Тульском государственном педагогическом университете им. Л.Н.Толстого образовательного процесса с использованием LMS Moodle при подготовке бакалавров направления 04.03.01 «Химия» профилей «Медицинская и фармацевтическая химия» и «Химия окружающей среды, химическая экспертиза и экологическая безопасность» очной формы обучения [3-5].

Рассматривая возможности использования электронной среды LMS Moodle в процессе преподавания, оговоримся сразу, что нами используются все компоненты данной образовательной среды. Созданные нами курсы содержат рабочую программу дисциплины, план лекционных и лабораторно-практических занятий, методические рекомендации к лекционным и практическим занятиям, описание шкал оценивания и фонд оценочных средств, глоссарий, ссылки на каталоги библиотечных систем и т.д. Таким образом, студент в одном месте находит всю необходимую информацию по овладению курсом [4,5].

Лекционный блок курса представлен текстовыми файлами и презентациями, которые содержат основные понятия и теоретический материал по изучаемым темам. Текст лекций, размещённых в Moodle, позволяет студенту ещё раз вернуться к теоретическому материалу, обратить внимание на моменты, которые ускользнули от него и дополнить свой конспект. Включение презентаций позволяет проиллюстрировать теорию

соответствующими схемами, таблицами, а также ознакомить студентов с материалом, которому на лекционном занятии не удалось отвести время или не было технической возможности.

Для более глубокого понимания теоретического материала после его изучения студентам предлагаются практические задачи различной степени сложности. Moodle способствует индивидуализации обучения, поскольку в курсах размещены разноуровневые задания. Непременным элементом каждого раздела являются тесты. Для самостоятельной проверки понимания теоретических вопросов студентам предлагаются тренажерные тесты с пояснениями к ответам. Данные тесты позволяют отработать конкретные знания, умения, навыки, а также учитывают индивидуальный темп работы студента. Перед проведением лабораторного занятия студенты должны пройти тестирование, осуществляющее входной контроль готовности к занятию. Тестирование по контрольным тестам проводится преподавателем для оценки уровня усвоения материала студентами и оценивается согласно балльно-рейтинговой системе.

Эффективность освоения любой учебной дисциплины в значительной мере зависит от содержания и постановки лабораторного практикума. Практический раздел дисциплин химического цикла включает лабораторные работы, содержащие теоретическую часть, в которой кратко изложены основные определения и формулы, экспериментальную часть, шаблон оформления отчета, контрольные вопросы и задания.

Для оценки качества усвоения пройденного материала используется контролирующий блок. В ФГОС ВПО нового поколения ведущая роль отведена интерактивным технологиям обучения. В связи с этим нами были разработаны ситуационные задачи по каждой изучаемой теме, которые представляют собой мини-кейсы.

Переход на модульную систему обучения заставляет преподавателей в максимально сжатые сроки обеспечить качественное и полноценное освоение большого теоретического материала по каждому предмету. Поэтому для изучения дисциплины нами была предложена смешанная форма обучения: традиционные очные занятия мы предлагаем сочетать с самостоятельной работой. Такая форма реализации дисциплин позволяет, во-первых, свести к минимуму проблему пропуска занятий, так как пропущенные темы студенты могут самостоятельно изучить в дистанционном курсе и выполнить необходимые практические задания. Во-вторых, на начальном этапе обучения бакалавров разных направлений характерен различный уровень, а смешанное обучение дает возможность скорректировать начальный уровень знаний еще до начала занятий. Наличие дистанционной составляющей помогает познакомиться с новым материалом до очных занятий, попрактиковаться, повторить материал и после занятий. В-третьих, смешанная форма изучения дисциплины эффективно организует самостоятельную работу студентов. Гибкая система тестирования

способствует систематическому контролю знаний студентов, что освобождает преподавателя от рутинной работы по проверке смешанной формы обучения и приводит к повышению интереса к занятиям, происходит естественное освоение современных коммуникационных средств и средств организации работы, что способствует развитию информационно-коммуникационной компетентности бакалавра.

Таким образом, использование электронной образовательной среды LMS Moodle в процессе подготовки бакалавров химического профиля повышает эффективность учебного процесса, позволяет организовать продуктивную самостоятельную работу студента, способствует формированию адаптивности, мобильности, умению искать и овладевать новыми знаниями.

Использованные источники:

- 1 Родионова О.В., Мусатова И.Л. Современные средства обучения с использованием информационных технологий. В сборнике: Новые информационные технологии в образовании Материалы VI Международной научно-практической конференции. 2013. - С. 302-306.
- 2 Родионова О.В., Мусатова И.Л. Формирование ИТ-компетенций будущих специалистов в условиях перехода на новые образовательные стандарты. // Педагогика и современность. – 2014. – № 1. – С. 25–29.
- 3 Половецкая О.С., Силкина И.В., Никишина М.Б., Бойкова О.И., Коломийц Н.В., Фирсова Е.С. Использование виртуальных лабораторий при изучении дисциплин химического цикла в Вузе. В сборнике: Современное общество, образование и наука сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции. -Тамбов, 2015. - Ч.13. - С. 128-130.
- 4 Никишина М.Б., Бойкова О.И., Половецкая О.С. Актуальность разработки пакета учебно-методических материалов для учебных дисциплин в рамках выполнения ВКР. В сборнике: Обеспечение качества учебного процесса: традиции и инновации. Материалы XLII учебно-методической конференции профессорско-преподавательского состава, аспирантов, магистрантов, соискателей ТГПУ им. Л. Н. Толстого. Тульский государственный педагогический университет им. Л.Н. Толстого. – Тула, 2015. - С. 155-157.
- 5 Бойкова О.И., Коломийц Н.В., Половецкая О.С., Силкина И.В., Никишина М.Б., Фирсова Е.С. Использование системы дистанционного обучения LMS MOODLE при изучении дисциплины «Фармакогнозия». В сборнике: Вопросы образования и науки: теоретический и методический аспекты. Сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции. –Тамбов, 2015. - С. 16-18.

*Гаврилова Т.А., к.псих.н.
доцент
кафедра психологии образования
Дальневосточный федеральный университет
Россия, г. Владивосток*

ТАНАТОЛОГИЧЕСКАЯ КОМПЕТЕНТНОСТЬ КАК КОМПОНЕНТ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПОДГОТОВКИ ПЕДАГОГОВ-ПСИХОЛОГОВ

В статье обосновывается необходимость просвещения будущих педагогов-психологов в области психологических особенностей отношения человека к собственной смертности и специфике оказания психологической помощи и поддержки детей и подростков в ситуациях горя и столкновения со смертью.

Ключевые слова: танатопсихология, профессиональное обучение, педагог-психолог, психолого-педагогическая поддержка.

The article substantiates the need to educate future teachers-psychologists in the psychological characteristics of man's relationship to his own mortality and specific psychological care and support for children and adolescents in situations of grief and collision with death.

Keywords: tanato-psychology, vocational training, educational psychologist, psychological and pedagogical support.

Привычной темой средств массовой коммуникации в последние годы стали такие социальные проблемы как повышенный интерес молодежи к наркотизации и алкоголизации, увлечение ими экстремальными формами проведения досуга, предпочтение виртуального мира миру реальному, увеличение количества детских и подростковых самоубийств. С психологической точки зрения, эти проблемы можно рассмотреть как свидетельство наличия у молодежи тенденции к снижению ценности собственной жизни. Даже, если не вдаваться в историю вопроса, - насколько ценна была собственная жизнь в другие исторические эпохи, - нельзя не согласиться с тем, что специфические реалии современной социализации детей и подростков интенсифицируют у них осознание личной смертности и хрупкости человеческой жизни.

Современные подростки взрослеют в такой ситуации, когда их сознание с детства просто «бомбардируется» темой смерти. Смерть присутствует в их жизни повсеместно. Фильмы, книги, телепередачи изобилуют демонстрацией изощренных убийств и мучительных смертей. В новостных передачах лидирует информация о катастрофах, авариях, количествах погибших. Тексты современной рок- и рэп - музыки также насыщены тематикой смерти и разрушения. Более всего, естественно, актуализируют переживания по поводу смертности новые социальные вызовы: современные взрослеющие живут в ситуации незащитности перед угрозой терроризма.

К тому же, принимая во внимание и демографические обстоятельства - «старение» населения в связи уменьшением рождаемости, - становится заметно, что молодым чаще приходится жить в окружении старых и больных людей, для которых тема смерти естественна и актуальна.

Все это свидетельствует о систематической, - по точному замечанию В.В.Абраменковой, - танатизации детского сознания, которая превращает детский страх смерти в страх жизни [1, 14]. Специфика современной танатизации детского сознания состоит в том, что она происходит в мирное время, когда отсутствует непосредственная угроза смерти и не известны наиболее вероятные объекты этой угрозы и время их появления. Это обстоятельство позволяет квалифицировать порождаемые танатизацией переживания скорее не как страх, но как тревогу смерти, которая слишком быстро перестает быть «нормальной» и приобретает все характеристики «невротической». И указанные выше симптомы обесценения собственной жизни, а также жизни другого человека, - могут быть поняты как парадоксальные формы психологической защиты от чрезмерной тревоги смерти.

И это при всем том, что в обществе существует определенное табу на разговоры с детьми о смерти. Говорить о смерти с подрастающими детьми также «щекотливо», как и о вопросах пола. Более того, и в нашей стране заметна типичная для современного западного общества тенденция игнорировать реальность смерти, что проявляется в увлечении молодостью, невниманием к пожилым людям и использовании притворных эвфемизмов типа «он ушел от нас» [13, 82]. Более того, в ситуации социально-экономических преобразований ослабели детско-родительские связи. Многие родители не просто не знают, как говорить с детьми на трудные экзистенциальные темы, - они порой не имеют ни сил, ни желания говорить с ними о чем-либо вообще. К тому же, если проблема полового воспитания и просвещения в настоящее время получила хоть какие-то научно обоснованные средства для ее решения, то проблема танатической пропаганды еще даже и не осознана в педагогических кругах.

В отечественной психолого-педагогической литературе, конечно, имеются отдельные разработки, касающиеся отношения детей и подростков к смерти. Однако эти разработки, большей частью, заимствованы из опыта западных коллег и относятся либо к проблемам терминально больных детей [6], либо к проблемам помощи ребенку в переживании горя утраты близкого человека [2]. Научно обоснованных рекомендаций и программ работы с «нормативными» группами российских детей и подростков проблемам конечности жизни пока нет.

В учебных пособиях по возрастной психологии, - например, в разделах о подростковом и юношеском возрастах, - при подробном описании содержания интеллектуального и личностного развития мы вообще не находим упоминаний об отношении взрослеющих к факту собственной

смертности. В развитии характерных для данного возраста абстрактно-логического мышления, рефлексии, самооценке и направленности на будущее почему-то не усматривается потенциальной неизбежности осознания этого факта и введения танатической тематики в контекст личностного развития. А ведь если молодой человек начинает задумываться над тем, кем ему быть и каким ему быть в будущем, то он не может не осознавать и такого варианта выбора, что его самого может и не быть вообще. То же самое прослеживается и в разделах о дошкольном возрасте, в котором как показывают исследования [10][14][16] и житейская практика, происходит первое столкновение с осознанием смертности. Однако этот аспект возраста также не упоминается в отечественных учебниках и учебных пособиях для психологов. Можно, продолжить фразу о том, что у нас психология была долгое время бесполой, добавив, - что она была и пока остается психологией бессмертной личности.

В западной психологической науке отношение к смерти как в теоретическом, так и в эмпирическом плане исследуется довольно-таки давно и широко. Начиная с 70-х годов прошлого века получено огромное количество разнообразного по методологическим основаниям эмпирического материала о возрастных, социально-психологических и личностных особенностях тревоги и страха смерти. Эти данные получили широкое прикладное применение и подготовка по этой тематике постепенно стала обязательной для специалистов помогающего профиля. Например, танатологические курсы давно стали привычным предметом в расписаниях университетов и колледжей США и Канады. Там сложилось целое направление, - «образование по вопросам смерти» (death education), которым называют специально организуемые формы обучения, направленные на понимание смысла смерти и умирания, а также – на факторы, вовлеченные в горе и утрату [12,74]. Это направление зародилось в 60-е годы с началом хосписного движения, ставшего ответом на неадекватность традиционного медицинского подхода к умирающим людям. В 1975 году в США была организована Ассоциация Образования и Консультирования по вопросам смерти (ADEC), которая первой разработала профессиональные стандарты и сертификационные программы для педагогов и консультантов по вопросам смерти, умирания и горя. К середине 70-х годов почти каждый крупный колледж и университет в США имели по крайней мере по одному курсу, посвященному вопросам смерти. Естественно, что наиболее востребованными они стали в подготовке специалистов для сферы здравоохранения (медицинского персонала, врачей общего и психиатрического профиля, сиделок, социальных работников). Однако достаточно популярными они оказались и в подготовке психологов. Многие отделения клинической, консультативной, возрастной и семейной психологии включают в программы курсы изучения темы, связанные со смертью и горем [18]. Это связано, как с тем, что начиная с 70-х годов

образование по вопросам смерти стало предлагаться и в средних школах, так и с тем, что школьным психологам в их консультативной практике все чаще стали попадаться случаи, требующие компетентности в танатических аспектах детского развития (детское горе, суицид и т.п.).

Появление танато-тематических курсов в расписаниях средних школ вызвало противоречивое отношение со стороны некоторых родителей, учителей и школьных администраций. Основной проблемой стало отсутствие достаточной подготовленности педагогов, берущихся за ведение таких программ. В результате сомнительных упражнений, которые предлагались подобными «преподавателями-новаторами» (типа предложения первоклассникам изготовить образцовые гробы из коробок из-под обуви или инструктирования старшеклассников лежать в гробах и называть 10 различных видов смерти), имели место случаи психотравматизации и даже суицида среди посещавших данные занятия подростков. Одним из упреков в адрес энтузиастов введения указанных программ был также и тот, что они вторгаются в сферу религиозных традиций. Тем не менее, в начале 90х годов примерно десять процентов школ США имели такие модули в регулярном расписании занятий [17] и признали полезность открытого диалога на эту тему с детьми и подростками при условии специальной подготовки педагога, берущегося за ведение программ по вопросам, связанных со смертью. Как пишет одна из ведущих специалистов в области образования по вопросам смерти Х. Вэсс, «такое образование может служить антидотом для искаженных взглядов и деструктивных установок детей, которые они могут приобретать через средства массовой информации» [17, 281].

Необходимость в танатологической компетентности школьных и детских психологов, конечно, не ограничивается ведением специальных занятий со школьниками. Бесспорно, внедрение подобных предметов в практику школ, очень проблематично и чревато большим количеством социально-психологических осложнений. Однако разве психолог не должен уметь давать квалифицированные рекомендации родителям в том, как им реагировать на вопросы детей о смерти, как им помочь пережить потерю близкого человека или домашнего животного?

В США целями образования по вопросам смерти чаще всего являются: содействие обсуждению связанных со смертью тем; объяснение возрастных и культуральных особенностей понимания смерти и горевания. В этой сфере сложилось два основных метода обучения: дидактический и экспериентальный. Дидактический метод направлен на передачу знаний и включает в себя когнитивно-информационные мероприятия типа мини-лекций, аудиовизуальных презентаций и изучения литературы. Экспериентальный – состоит в создании опыта личных переживаний по поводу смерти в виде ролевых игр, упражнений на воображение и т.п. и направлен на изменение установок по отношению к смерти и умиранию.

Естественно, что отбор участников экспериментальных программ основывается не только на принципе добровольности, но и на учете определенных личностных факторов. В зависимости от применяемой методологии обучения оно дает два типа позитивных результатов: либо реалистическую танатическую компетентность, либо поведенческие изменения в виде способности разговаривать на связанные со смертью темы, изменения образа собственной жизни, снижение страхов и тревог [15]. Поэтому в преподаваемых в колледжах и университетах курсах комбинируются оба метода, сочетая, например, прослушивание лекций и обсуждение художественной литературы с упражнениями на воображение в состоянии релаксации.

Одной из проблем преподавания танатопсихологических курсов является их «идиосинкразичность»: немногие преподаватели хотели бы вести такие курсы, ссылаясь на некоторую их мрачность и унылость. Известный американский специалист в области танатопсихологии, много лет преподающий спецкурс по проблемам смерти, умирания и горя, Чарльз Корр не согласен с таким мнением. Он пишет, что эта работа, прежде всего, носит жизнеутверждающий характер, что это очень интересный, новаторский, благодарный и очень важный для общества труд – об этом свидетельствует его многолетний опыт преподавания [11, 12].

В нашей стране, как уже упоминалось выше, пока не сложилось системы танатической подготовки психологов. Однако различные государственные ведомства активно ангажируют психологов к участию в оказании психологической помощи детям и подросткам в чрезвычайных ситуациях общего горя, типа Бесланской трагедии. По-видимому, предварительно с психологами проводится определенная подготовительная работа, но пока она носит несистематический характер, не опирается на данные отечественных эмпирических и методических исследований (которые у нас вообще еще не имеют исследовательской традиции), и потому ее навыки вряд ли можно распространять на ситуации повседневной школьной жизни.

Одной из первостепенных задач танатологической подготовки психологов представляется определение ее содержания. Совершенно очевидно, что в этом невозможно опираться на прямое перенесение выводов и рекомендаций западных специалистов. Культуральные различия в отношении к смерти предполагают их отчетливое прояснение и опору на отечественные психологические исследования, которых еще явно недостаточно. Тем не менее, постепенная, продуманная и выверенная интеграция опыта западной танатологической науки и образования в отечественную практику профессиональной подготовки психологов может быть не только полезна на начальном этапе, но и необходима в условиях интеграции нашей системы образования в мировое образовательное пространство. К тому же, в последние десятилетия и у нас появился целый

ряд интересных научных работ, посвященных проблемам человеческой смертности [3][4][5][7][8]. Опыт преподавания автором спецкурса: «Танатопсихологические аспекты взросления» в Школе педагогики Дальневосточного федерального показал наличие достаточного количества научных материалов, которые могут быть использованы при составлении подобных курсов, и которые вызывают выраженный личный, теоретический и практический интерес студентов. Конечно, внедрение программ танатологической подготовки будущих педагогов-психологов в силу особой ответственности за результаты их реализации предполагает тщательное отслеживание их эффективности. В этой области необходимы специальные методические исследования когнитивных и личностных результатов обучения.

Использованные источники:

1. Абраменкова В.В. Социальная психология детства в контексте развития отношений ребенка в мире // Вопросы психологии. 2002. № 1. С.3-16.
2. Андреева А.Д. Как помочь ребенку пережить горе // Развивающие и коррекционные программы для работы с младшими школьниками и подростками. Книга для учителя. Под ред. И. В. Дубровиной. М. Тула. 1993. С.76 – 99
3. Вагин И.О. Психология жизни и смерти. СПб.: Питер, 2001.
4. Баканова А.А. Системное описание страха смерти // Культурно-историческая психология. 2015. Т.11. №1. С.13-33.
5. Баскаков В.Ю. Танатотерапия. Теоретические основы и практическое применение. М.:
6. Исаев Д.Н. Психосоматическая медицина детского возраста. СПб.: Специальная литература, 1996.
7. Карандашев В.Н. Жить без страха смерти. М.: Смысл; Академический проект, 1999.
8. Мордовцева Т.В. Идея смерти в культурфилософской ретороспективе. Таганрог: Изд-во ТИУиЭ, 2002.
9. Холмогорова А.Б. Страх смерти: культуральные источники и способы психологической работы //Москов.психотерапевт.журнал. 2003. № 2.
10. Antony S. The discovery of death in childhood and after. N.Y.: Basic books, 1972.
11. Corr C.A. Who want to teach morbid courses? [Electronic versoin] // The Forum . 2004. vol. 30(January/February/March) . P. 12.
12. Kalish R.A. Death education. // Encyclopedia of death. Ed. By R.Kastenbaum a. B.Kastenbaum. Phoenix (Ariz) : Oryx press, 1989. P. 74 – 79.
13. Lonetto R., Templer D.I. Death anxiety. Washington, D.C.: Hemisphere,1986.
14. Nagy M. The child's view of death// Journal of genetic psychology. 1948. №3. P.3-27.
15. Noppe I.C. Death education and the scholarship of teaching:A Meta-Educational Experience [Electronic versoin] // The Forum .2004. vol.

30(January/February/March) .P. 1 - 5.

16. Speece, M. W., & Brent, S. B. Development of childhood understandings of death. // In C. A. Corr & D. M. Corr (Eds.), Handbook of childhood death and bereavement N.Y.: Springer, 1996. PP. 29-50.

17. Wass H. Death in the lives of children and adolescence //Dying: Facing the facts / Ed. by H. Wass and R. A. Neymeyer. 3d ed. Washington.: Taylor&Francis, 1995. P.269-301.

18. Wass H. Death education // Encyclopedia of death and dying. [Electronic versoin] //http://www.deathreference.com/Da-Em/Death-Education.htm/

Грицаенко О. В.
студент 4 курса
Московский педагогический
государственный университет
Россия, г. Москва

ПРОБЛЕМА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ НОВЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ПРОЦЕССЕ ОБУЧЕНИЯ В НАЧАЛЬНОЙ ШКОЛЕ

Статья посвящена проблемам использования новых образовательных технологий учителями в начальной школе.

Ключевые слова: образовательные технологии, сервисы и платформы в помощь учителю, компетентность учителя.

The article is devoted to the question of using new educational technologies by primary school teachers.

Key words: educational technologies, services and platforms to help the teacher, teacher competence.

За последнее время в системе начального образования в России произошёл ряд изменений, которые коснулись как структуры школы и организации обучения в ней, так и подготовки будущих учителей начальных классов.

В связи с этим на сегодняшний день один из наиболее важных вопросов: как модернизировать процесс обучения в общеобразовательных учебных заведениях, сделать его удобным и доступным, не только для самих учащихся, но и для учителей.

Проблема использования новых образовательных технологий заключается не только в том, что учителя не всегда владеют информацией о современных электронных ресурсах, но и в том, что в силу своей загруженности они не всегда имеют возможность осваивать новые технологии. А ведь именно они помогут современному учителю повысить эффективность своей работы. Стоит также отметить, что некоторые электронные ресурсы не переведены на русский язык, и не каждый учитель достаточно владеет иностранным языком, чтобы свободно пользоваться ими.

Сейчас создаётся множество различных платформ и сервисов для проектирования собственных курсов, проведения тестов, составления

наглядных схем, он-лайн рабочих досок. Можно согласиться с Н.В.Деевой, что «очень важным ... является демонстрация студентам практического применения ..., например, конструктора интерактивных заданий в таком приложении как LearningApps. Даже если это не касается непосредственно школьных предметов, которые предстоит преподавать будущим учителям, это расширяет кругозор и очень обогащает студентов методически, ведь готовим мы в первую очередь именно педагога. Обсуждение, осмысление используемых форм подачи знаний и оценивания результатов, выбор оптимальных форм для различного содержания помогает будущим учителям в их практической деятельности».[1].

В данной статье речь пойдёт о некоторых из них, и о том, как эти новые образовательные технологии смогут помочь педагогам в организации процесса обучения в начальной школе.

Сервис Lore (<http://lore.com/>) – позволяет преподавателю скомпоновать свои лекции из презентаций, картинок, таблиц, аудио- и видеороликов. У каждого участника курса (ученика) есть личный дневник для того, чтобы он мог вести заметки, календарь, где учитель сможет назначать дату сдачи работ, а также имеется библиотека с необходимой для курса электронной литературой. Регистрация в Lore открыта для преподавателей, а ученики смогут получить доступ по приглашению учителя. Сервис бесплатный и для учителя, и для учеников.[2].

Сервис Moodle (<https://moodle.org/>) – активно используется многими университетами, в том числе и в МПГУ, для создания индивидуальных курсов. В сервисе можно не только собирать лекции из разных файлов, указывать настройки приватности и назначать продолжительность курса, но и подготовить заключительный экзамен. Данный сервис можно вставить как модуль в другие сайты, а также создавать в нём опросы, анкеты, глоссарии и небольшие базы данных. Сервис Moodle, как и Lore, является бесплатным.[2].

Существует также ряд подобных сервисов, например: EduBrite (<http://www.edubrite.com/>), Versal (<https://versal.com/>), Edmodo (<https://www.edmodo.com/>), Udemy (<https://www.udemy.com/>), Stepic (<https://stepic.org/>).

В наши дни метод теста активно используется в школах для проверки знаний. Теперь тесты можно увидеть не только в едином государственном экзамене (ЕГЭ) и основном государственном экзамене (ОГЭ), но и в начальной школе по окончании 4 класса.

Чтобы учителю было легко сделать свой тест, он может воспользоваться следующими платформами:

Google Формы — это простой и быстрый способ создать свой тест или опрос. Для этого необходимо написать задание и выбрать тип ответа. Готовый тест можно будет отправить ученикам по электронной почте, либо встроить в сайт. Также можно добавить плагин Flubaroo, который

автоматически проверит ответы и выставит оценки по заданным критериям. Формы бесплатны, но для их использования необходимо иметь аккаунт Google [2].

Сервис Quizlet— с помощью данного сервиса можно сконструировать тесты, в которых ученики смогут выбирать верные ответы, соотносить изображения и информацию, а также вписывать собственные варианты ответа. У сервиса лёгкий интерфейс, в котором можно будет быстро разобраться. Quizlet поддерживает русский язык и работает на iOS и Android. [2].

Ещё одна интересная платформа—Plickers. Данное мобильное приложение поможет устраивать опросы для учащихся прямо в классе. Для этого ученикам даются специальные бланки с вариантами ответов (А, В, С и D), а после, услышав вопрос учителя, они поднимают карточки с выбранным ответом, которые учитель сможет сканировать камерой смартфона. Платформа Plickers позволит анализировать не только статистику всего класса, но и результаты отдельного учащегося. Данное приложение работает на iOS и Android , и загружается бесплатно [2].

Также можно воспользоваться подобными платформами, например: Easy Test Maker, ClassMarker и Kahoot! .

Описанные выше сервисы и платформы помогут учителям начальной школы решить ряд следующих вопросов.

1) Родители учеников будут точно понимать, чего требует учитель от учеников, ведь курс будет полностью выложен в открытый доступ. Это сделает процесс обучения прозрачным.

2) Если ученик отсутствовал на уроке по каким-либо причинам, он сможет зайти на курс и посмотреть все доступные материалы по уроку;

3) Учитель может выкладывать в свой курс видео материал непосредственно самого урока. Это также может помочь как отсутствующим на уроке ученикам, так и отстающим.

4) Учитель может включить в свой курс необходимый справочный материал, дополнительную литературу, глоссарий, что, во-первых, расширит и разнообразит базовую школьную программу, а во-вторых, поможет ученику в освоение пройденного материала.

5) В курсе может быть создана обратная связь, как с учениками, так и с родителями посредством форумов, что поможет учителю понять, с чем не справляются учащиеся, какие возникают трудности в освоении курса.

6) Написанные тесты, можно, как включать в курс, так и отправлять по почте ученикам для выполнения заданий дома, а автоматическая проверка тестов уменьшит загруженность учителя.

7) Проведение регулярных тестов выявит определённую динамику каждого ученика и покажет, готов ли он к итоговому тесту в 4 классе;

8) Создание собственного курса и тестов может помочь решить также вопрос надомного обучения – ученик сможет самостоятельно заниматься

дома дистанционно.

В настоящее время процесс изменения системы начального образования не стоит на месте. Уже скоро появятся стандарты третьего поколения, абсолютно новые электронные учебники, которые презентовало не так давно издательство «Просвещение», а вместо учеников, находящихся на домашнем обучении в классе будут присутствовать специальные роботы, как это уже практикуется в школах Санкт-Петербурга. На мой взгляд, будущее именно за подобными образовательными технологиями, которыми должен владеть современный компетентный педагог.

Использованные источники:

- 1.Деева Н.В. Проблемы и перспективы использования систем управления обучением в вузе //Современное образование: плюсы, минусы и перспективы. Материалы IV международной научно-практической конференции Саратов, 2015. С. 10-13.
- 2.Проект edutainme.ru [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.edutainme.ru/>
- 3.Барковская Е. Роботы в Петербурге учатся вместо детей //Мой Район (Новости Петербурга). 23 мая 2013 г. Режим доступа: <http://www.mr7.ru/articles/83677/>

*Демидова И.Ф., к.психол.н.
доцент*

*кафедра гуманитарных дисциплин
Таганрогский институт управления и экономики
Россия, г. Таганрог*

ИССЛЕДОВАНИЕ СТЕПЕНИ АДАПТИРОВАННОСТИ УЧЕНИКОВ К СИТУАЦИИ ЕГЭ И ГИА

Единый государственный экзамен – это уже привычная реальность в современном образовательном пространстве, однако проблемы подготовки учеников к ЕГЭ остаются актуальными не только для педагогов, но и психологов. ЕГЭ радикально отличается от привычной формы проверки знаний, поэтому проблема психологической подготовки выпускников к новым аттестационным технологиям особо актуальна. В настоящее время проблема методического сопровождения предметной подготовки к ЕГЭ в целом достаточно освещена, тогда как психологический компонент данной подготовки все еще остается мало разработанной областью психолого-педагогической теории и практики.

Процедура прохождения ЕГЭ – деятельность сложная, отличающаяся от привычного опыта учеников и предъявляющая особые требования к уровню развития психических функций. Эта процедура во многом имеет инновационный для подростков характер, что может явиться причиной значительных трудностей на экзамене.

Предэкзаменационная и экзаменационная ситуации оказывают

сильнейшее влияние на состояние организма и психики школьника. Это объясняется, прежде всего, тем, что проверка интеллекта вообще относится к наиболее психологически дискомфортным ситуациям, особенно если эта проверка так или иначе связана с социальным статусом личности.

Подготовка к единому государственному экзамену является одной из основных проблем выпускников. По своей сути ЕГЭ является своеобразной проверкой знаний, социальной и психологической готовности школьников к постоянно меняющимся условиям современной реальности. В этой связи, психологическая адаптированность старшеклассников является одной из основных характеристик, способствующих успешной аттестации в форме ЕГЭ.

Подготовка к ЕГЭ, как правило, идет на протяжении последних лет обучения. Учителя стараются подготовить школьников с помощью заданий в форме тестов, дополнительных занятий. Кроме того, старшеклассники посещают курсы, покупают различные пособия для подготовки к ЕГЭ. Родители нанимают репетиторов. Все направлено на достижение поставленной цели – сдачи ЕГЭ и поступления в ВУЗ. Но степень тревожности, напряжения у выпускников не снижается. В свою очередь, повышенный уровень тревоги учащихся на экзамене приводит к дезорганизации деятельности, снижению концентрации внимания, работоспособности.

Совершенно очевидно, что перед психологами, педагогами и родителями встает проблема охраны психического здоровья школьников, для решения которой необходима продуманная система мероприятий, предусматривающая создание стабильной благоприятной атмосферы, уменьшение вероятности возникновения стрессовых ситуаций и повышение функциональных возможностей школьников.

Мы решили провести исследование, направленное на выявление степени адаптированности выпускников к ситуации ЕГЭ / ГИА. Данное исследование проводилось в два этапа. На первом этапе в нем принимали участие в качестве испытуемых 73 учащихся 5, 8 и 10 классов МОБУ СОШ № 24 г. Таганрога, среди которых 27 мальчиков и 46 девочек. Возраст испытуемых 12 – 18 лет. Выбор данных групп школьников продиктован попыткой изучения тревожности и степени адаптированности на разных этапах обучения, что важно как для раскрытия сути данного явления, так и для понимания возрастных закономерностей развития эмоциональной сферы школьников. На этом этапе были выявлены показатели адаптированности и школьной тревожности в ситуации, не связанной с подготовкой к экзаменам.

На втором этапе проводилось повторное исследование по той же схеме у тех же учеников через год, соответственно в 6, 9, 11 классах. У старших школьников исследование проводилось за 1 месяц до экзаменов, что позволяет увидеть динамику степени адаптированности и школьной тревожности при подготовке к выпускным экзаменам в форме ЕГЭ (11класс)

и ГИА (9 класс).

Нами использовались следующие методики: «Тест школьной тревожности Филлипса»; методика диагностики уровня личностной тревожности (Ч.Д. Спилбергер, адаптация Ю.Л. Ханина); Методика: «Шкала явной тревожности для детей CMAS (The Children's Form of Manifest Anxiety Scale); Методика диагностики социально-психологической адаптации (К.Роджерс, Р.Даймонд).

Результаты диагностики показали: 1) школьная тревожность не детерминирована обучением в школе, а имеет более широкий спектр причин; 2) в период обучения с 5 по 11 класс общий уровень школьной тревожности снижается, уменьшается количество тревожных детей; 3) в нашем исследовании разных возрастных групп школьников не обнаружено статистически значимых гендерных различий в уровне тревожности в школе.

В результате исследования степени адаптированности школьников по «Шкале социально-психологической адаптации» нами получены следующие данные. Учеников с явно выраженными признаками дезадаптации не выявлено ни в одной из групп.

На первом этапе, в 8 классе, количество учеников с нормальным уровнем адаптированности составляет 87%. Высокую степень адаптированности имеют 13% респондентов. В 10 классе показатели соответственно 80% и 20%.

Это позволяет охарактеризовать обе группы как хорошо адаптированные.

На втором этапе, в 9 классе, количество учеников с нормальным уровнем адаптированности составило 74%, высокоадаптированных 26%. В 11 классе соответственно 76% и 24%. Снижения степени адаптированности на втором этапе исследования не произошло.

С помощью метода ранговой корреляции Спирмена мы определили, что в выпускных классах (9 и 11), уровень школьной тревожности статистически значимо связан отрицательной корреляционной связью со степенью адаптированности ($r_s = -0,358$, $p \leq 0,01$), т.е. низкий уровень тревожности имеют адаптированные дети и, наоборот, высокий уровень – неадаптированные.

Обнаруженная в нашей работе статистически значимая отрицательная связь уровня тревожности и степени адаптации доказывает правильность нашего выбора школьной тревожности в качестве основного критерия адаптированности в старшем подростковом и юношеском возрасте, в связи с активным развитием эмоционально-волевой сферы в этот период жизни.

В нашем исследовании мы выявили такие наиболее значимые для школьников факторы адаптации как «самоприятие», «интернальность», «эмоциональный комфорт», что также подтверждает важность субъективной оценки своего состояния.

Достоверных различий в уровне школьной тревожности и степени

адаптированности по гендерному признаку нет ни в одной возрастной группе.

Таким образом, оказалось, что у школьников с нормальной и высокой степенью адаптированности уровень школьной тревожности перед ЕГЭ и ГИА не повышается.

Проведенное исследование показало, что наибольшее количество высокотрехотных детей приходится на возраст 11-12 лет, наименьшее – в 15-17. Значительное снижение уровня тревожности происходит в период обучения в 6 - 8 классах, менее выраженное в период с 9 по 11 класс.

У учеников 5-6 классов уровень личной тревожности довольно высок, тогда как уровень явной тревожности в среднем значении соответствует норме, обнаружена статистически значимая взаимосвязь между этими явлениями. Это говорит о том, что определенный уровень личной тревожности способствует обучению и адаптации в этот период.

Уровень факторов школьной тревожности в средних и старших классах практически одинаков с уровнем общей тревожности, что позволяет сделать вывод о том, что школьная тревожность обусловлена не столько процессом обучения как таковым, а личностными и возрастными особенностями детей. Влияние школьной тревожности на личность, поведение и деятельность подростка может носить как негативный, так и до некоторой степени позитивный характер, обусловленное выраженной адаптивной природой этого образования.

Подводя итог, мы можем сказать, что степень адаптированности является довольно устойчивой характеристикой, начиная со старшего подросткового возраста. Ситуация интенсивного обучения, подготовки к ЕГЭ и ГИА не оказывает на нее какого-либо значительного влияния.

Изменить предэкзаменационную и экзаменационную ситуацию, уменьшить интенсивность подготовки, процедуру проведения экзамена невозможно, однако возможно помочь созданию позитивного эмоционального настроения школьников на экзамен, обучить эмоциональной саморегуляции при сдаче экзаменов, тем самым способствовать сохранению психологического здоровья школьников.

*Картавая Ю.К., к.пед.н.
доцент*

*кафедра филологических дисциплин и методик их преподавания
Евпаторийский институт социальных наук (филиал)*

*ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет
им. В. И. Вернадского»*

Российская Федерация, г. Евпатория

ОСОБЕННОСТИ СРЕДОВОГО ПОДХОДА В СИСТЕМЕ ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ

На современном этапе развития общества определяющими векторами модернизации последиplomного педагогического образования является непрерывность и системность повышения профессиональной компетентности учителя, доступность образования, инновационность, гибкость, ориентированность образования в целом и ее отдельных составляющих на развитие творчества, компетентностный подход к обеспечению саморазвития и самореализации личности на всех этапах профессионализации. Последиplomное образование, по определению ЮНЕСКО, является «коронай образования», что дает возможность каждому педагогу постоянно обновлять и углублять общие и профессиональные знания и умения. Профессию педагога в Европе рассматривают как высококвалифицированную, мобильную, требующую непрерывности обучения и основывающуюся на партнерстве. Поэтому главной в системе последиplomного образования является подготовка педагогов, имеющих инновационное мышление, надлежащую мотивацию к самосовершенствованию и самообучению в течение жизни. Это является первоочередной задачей современной андрагогики.

Исследования средового подхода в педагогике являются относительно новыми для современной науки, однако теоретические концепции и разработки отражены в научных трудах К. Г. Кречетникова [2], Ю. С. Мануйлова [3], Г. Г. Шека [4], В. А. Ясвина [5].

Средовой подход в образовании разработан Ю. С. Мануйловым как целостная педагогическая теория и технология, позволяющая разобраться в составляющих пространства, оценить его возможности, смоделировать влияние, спроектировать образовательный процесс и практически реализовать воспитательный потенциал конкретного окружения. По мнению ученого, «среда – это то, среди чего находится человек» [3, с. 21], она объединяет всех общностью национально-исторического наследия, прежде всего культурного, что включает в себя и образование.

Важным моментом в усвоении теории и технологии средового подхода является его понятийный аппарат. Акцент делается на цели, средствах и источниках ее достижения. Цель тесно связана с личностью обучающегося. В качестве педагогического средства возникает культурно-образовательная среда; источником достижения цели являются руководящие действия

педагога, сконцентрированные на получение образовательного результата и направленные на пространственные компоненты: ниши и трофику (возможное), стихии (вероятное), «меченых» (достоверное) [3].

Опираясь на Концепцию приоритетных направлений воспитательной работы в учебных заведениях Крыма [1], можем утверждать, что средовой подход является ведущим в профессиональной деятельности учителей Крымского региона.

Создание и развитие в учебных заведениях систем и приоритетных направлений образования в рамках единого образовательного пространства Республики Крым является наиболее социально значимым и эффективным с учетом социокультурных, исторических и геополитических особенностей. Такими особенностями Крыма являются:

- территория, являющаяся геополитическим перекрестком эпох и народов;
- пограничная зона;
- многонациональный и поликонфессиональный состав населения;
- богатое историко-культурное наследие;
- уникальная природа [1].

Учитывая специфику и возможности Республики Крым, определяем, что они являются необходимыми составляющими жизненных условий, социокультурным пространством, в котором человек проявляет свою индивидуальность, реализуется как личность.

Поскольку в конце XX в. возникла необходимость изменения постоянной, традиционной «знаниевой» парадигмы и перехода к гуманистической, личностно ориентированной, то в процессе реформирования возникла проблема методологического обоснования и методического обеспечения профессионального образования как системы, которая позволяет педагогу выбирать и моделировать собственную образовательную траекторию. Именно средовой подход позволяет перенести акцент в профессиональной деятельности с активного педагогического воздействия на ученика, студента, слушателя в контекст формирования «образовательной среды», в которой происходит его профессиональный рост. В результате включаются механизмы внутренней активности педагога во взаимодействиях со всеми компонентами пространства. Чем больше и полнее личность использует возможности среды, тем успешнее происходит ее свободное и активное саморазвитие.

Известный российский ученый В. А. Ясвин толкует образовательную среду как «систему воздействий и условий формирования личности по заданному образцу, а также возможностей для ее развития, находящихся в социальном и пространственно-предметном окружении» [5, с. 14].

Противоположное мнение высказывает К. Г. Кречетников, который утверждает, что образовательное пространство состоит в качестве многогранного поликультурного образования, индивидуальной для каждого,

и обеспечивает создание условий для актуализации внутреннего мира учителя, его личностного и профессионального становления и роста [2].

Итак, понимание «среды» как потенциального средства управления становлением личности учителя способствует педагогически целесообразному управлению воздействием пространства на процесс формирования и развития профессиональной компетентности педагогов.

Использованные источники:

1. Концепция приоритетных направлений воспитательной работы в учебных заведениях Крыма [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.govuadocs.com.ua/docs/68/index-73554-1.html
2. Кречетников К. Г. Проектирование креативной образовательной среды на основе информационных технологий в вузе: монография / К. Г. Кречетников. – М. : Госкоорцентр, 2002. – 296 с.
3. Мануйлов Ю. С. Средовой подход в воспитании: автореф. дис. на соискание уч. степени докт. пед наук: спец. 13.00.01 „Общая педагогика” / Ю. С. Мануйлов. – М., 1998. – 36 с.
4. Шек Г. Г. Средовой подход как педагогическая инновация и условия его освоения: автореф. дис. на соискание уч. степени канд. пед наук: спец. 13.00.01 „Общая педагогика, история педагогики и образования” / Г. Г. Шек. – Елец, 2001. – 20 с.
5. Ясвин В. А. Образовательная среда: от моделирования к проектированию / В. А. Ясвин. – М. : Смысл, 2001. – 365 с.

Каткова Н.П.

воспитатель, высшая квалификационная категория

Баринова Т.С.

воспитатель, первая квалификационная категория

МБДОУ №12 «Брусничка»

Россия, г. Усть-Илимск

ЗДОРОВЬЕСБЕРЕГАЮЩАЯ ПРОГРАММА

«ЗДОРОВЫЙ МАЛЫШ»

Статья посвящена новому подходу к вопросу формирования здоровья детей, начиная с младшего дошкольного возраста.

Ключевые слова: дошкольное образование, здоровье дошкольников, здоровье ребенка, физическое развитие.

The article is devoted to the new approach to the issues of healthy children from preschool age.

Keywords: pre-school education, health, pre-school children, the child's health, physical development.

Сегодня сохранение и укрепление здоровья детей – одна из главных стратегических задач развития страны. Она регламентируется и обеспечивается такими нормативно-правовыми документами, как «Закон РФ «Об образовании в Российской Федерации», «О санитарно-

эпидемиологическом благополучии населения», а также Указами Президента России «О неотложных мерах по обеспечению здоровья населения Российской Федерации», «Об утверждении основных направлений государственной социальной политики по улучшению положения детей в Российской Федерации» и др. Содержание физкультурно-оздоровительной работы, несмотря на значительный период реформирования дошкольного образования, по-прежнему оставляет желать лучшего. Данное убеждение основано на высоких показателях заболеваемости детей дошкольного возраста, как в целом, так и по основным классам болезней.

Данная программа предполагает новый подход к вопросу формирования здоровья детей, начиная с младшего дошкольного возраста, поскольку именно в этот период у ребенка закладываются основные навыки по формированию здорового образа жизни.

Содержание представленной программы разработано в соответствии с требованиями образовательных областей «Физическое развитие» и «Социально-коммуникативное развитие» Федерального государственного образовательного стандарта дошкольного образования по следующим темам:

- здоровье ребенка;
- ребенок дома;
- ребенок и социальное окружение;
- ребенок и природа;
- ребенок на улицах города;
- эмоциональное благополучие ребенка.

Цель программы: сохранение и укрепление здоровья детей, формирование у них ответственности за сохранение собственного здоровья.

Основные задачи (Развивающий цикл)

Образовательные:

- знакомить детей с важнейшими анатомо-физиологическими понятиями (строение тела человека, первоначальные представления о строении и функциях органов);
- учить детей правильному поведению в экстренной ситуации, умению избегать опасных положений;
- формировать систему культурно-гигиенических навыков, знаний об организме человека.

Речевые:

- привлечь внимание к речевой культуре через проблемные, обобщающие вопросы и другие задания;
- ориентировать на самостоятельность суждений и действий;
- увеличить активный и пассивный словарный запас ребенка.

Развивающие:

- развивать умение сознательно вырабатывать полученные привычки правильного поведения;

- развивать умения обосновывать и соблюдать правила гигиены;
- развивать творческий, критический и эвристический тип мышления, вариативные представления о поведении человека в различных ситуациях;
- развивать компетентностные умения, предполагающие перенос теоретических знаний на конкретные ситуации жизни человека;
- развивать любознательность, познавательный интерес, творческие способности, умение сравнивать и обобщать.

Воспитательные:

- воспитание самостоятельности;
- формирование гармоничной личности (чувство уважения к окружающим, доброта, самокритичность).

Основные задачи (Оздоровительный цикл)

- сохранение и укрепление здоровья детей;
- развитие сенсорных и моторных функций;
- формирование потребностей в двигательной активности;
- профилактика нарушений опорно-двигательного аппарата, зрения, простудных заболеваний;
- приобретению навыка правильного дыхания;
- привитие навыков элементарного самомассажа;
- развитие эмоционально-волевой сферы и игровой деятельности;
- развитие эмпатии, дружеских взаимоотношений, желания помочь друг другу.

Методика работы с воспитанниками строится в направлении личностно-ориентированного взаимодействия с ребенком. Делается акцент на самостоятельное экспериментирование и поисковую активность дошкольников, побуждая ребят к осознанному здоровьесотворчеству. Педагогические мероприятия содержат познавательный материал, соответствующий возрастным особенностям детей в сочетании с практическими заданиями, необходимых для развития навыков ребенка.

Содержание организованных форм обучения наполнено сказочными и игровыми сюжетами и персонажами. Введение игровых приемов позволяет сохранить специфику дошкольного возраста. В интеграции используются и другие виды деятельности: театрализованная, изобразительная, музыкальная и т.д. Все перечисленное способствует развитию умений и навыков, которые позволяют успешно взаимодействовать с окружающей средой и социумом.

Методологической основой программы являются теоретические позиции В.Г. Алямовской, где здоровье возникает как динамическое состояние процесса развития биологических, физиологических и психических функций, оптимальной трудоспособности и социальной активности при максимальной продолжительности жизни.

Следовательно, *отличительной особенностью данной программы*

является: комплексный подход к оздоровлению и развитию ребенка – помимо сугубо познавательных задач в ней реализуются вопросы целостности полученных знаний о здоровье, формируется ценностная ориентации на здоровый образ жизни, приобретаются специальные умения и навыки сохранения и укрепления здоровья.

В программе выделены основные направления по здоровьесбережению детей, имеющих нарушение опорно-двигательного аппарата, разработано содержание развивающего материала, продуман механизм отслеживания результатов работы.

В основу построения программы положены следующие **принципы дошкольной дидактики**:

1. *Принцип актуальности* подразумевает отбор знаний и умений с опорой на социальный заказ (решение актуальной проблемы сохранения здоровья подрастающего поколения).

2. *Принцип системности и комплексности* предполагает формирование комплекса знаний и умений, обеспечивающего целостное понимание здоровья человека во взаимосвязи его физического, психического, духовного, социального компонентов, а также освоения системы средств и методов по его сохранению и укреплению.

3. *Принцип научности и доступности* предполагает с одной стороны включение знаний и умений по сохранению и укреплению здоровья, с другой – соответствие уровню образовательных возможностей воспитанников.

4. *Принцип интегративности построения программы* обусловлен спецификой валеологии, как интегративной области знаний таких наук как психология, ОБЖ, педагогика, дидактика, медицина.

5. *Принцип региональности*. При составлении программы учитываются региональные особенности: природно-климатические, экологические, состояние здоровья воспитанников.

6. *Принцип концентризма и преемственности*. Программа имеет спиралевидный характер построения, то есть от возраста к возрасту предусматривается постоянное углубление знаний о здоровье и способах его сохранения и укрепления. На основы принципов концентризма влияют четыре концентрата: младшие, средние, старшие и подготовительные к школе группы.

7. *Принцип свободы движения* в первую очередь направлен на сохранение и укрепление здоровья детей, поскольку в формуле здоровья движение находится на втором месте, после сна. Движения усиливают кровообращение, и, следовательно, улучшают мыслительные процессы, создаются резервы организма, позволяющие работать очень долго. Статичные позы гасят работу мозга, поэтому

ребенку необходимо свободное пространство и возможность смены среды в течение занятия несколько раз. Среда в этом случае рассматривается как образовательное пространство развития ребенка, в котором он может творить. Это пространство обязательно должно меняться, с учетом того, что мир предметов не должен быть враждебен и предметы этого мира должны располагаться на уровне глаз детей, чтобы ребенок вступал в диалог.

Образовательный уровень: расширение возможности физической деятельности и социально-личностного развития, доступность в обретении ребенком здоровьесотворчества, овладение соответствующей компетентностью в дальнейшей жизни.

Уровень усвоения: эффект накопления опыта сохранения и поддержания здоровья, качественное изменение в структуре личности ребенка и их проявление во взаимодействии с окружающим миром.

Ориентация содержания: практическая и умственная направленность.

Характер освоения: программа построена на принципах развивающего обучения и личностно-ориентированного взаимодействия детей и взрослых.

Возраст обучающихся: с 3 до 7 лет.

Формы организации образовательного процесса: фронтальный, групповой, микрогрупповой, индивидуальный.

Количество обучающихся детей: 6 групп.

Условия вхождения в программу – рекомендации врача, согласие родителей.

Срок усвоения – долговременный.

Учебный период

в младшей и средней группах – 18 занятий,

в старшей и подготовительной – 36 занятий.

Количество занятий в месяц:

в младшей и средней группах – 2 занятия,

в старшей и подготовительной – 4 занятия.

Продолжительность одного занятия:

в младшей группе – 15 минут,

в средней группе – 20 минут,

в старшей группе – 25 минут,

в подготовительной группе – 30 минут.

Структура программы:

Программа состоит из двух основных разделов: «Оздоровительного» и «Развивающего».

Программа «Здоровый малыш» рассчитана на 4 года.

Для каждой возрастной группы обозначены тематические разделы. В соответствии с содержанием тематических разделов в группе организуется

познавательно-оздоровительная деятельность в течение дня. Каждый последующий год усложняется по содержанию, по объему знаний, задачам и способам реализации. Накопление знаний о здоровье, обретение умений и навыков, поддерживающих, укрепляющих и сохраняющих здоровье, происходит по направлениям: оздоровительное и познавательное.

Младшая и средняя группа

Развивающее направление:

- здоровье ребенка
- ребенок дома
- ребенок и другие люди
- ребенок и природа
- ребенок на улицах города
- эмоциональное благополучие ребенка

Оздоровительное направление:

- закаливающий массаж
- дыхательная гимнастика
- корригирующие упражнения для опорно-двигательного аппарата
- миогимнастика
- пальчиковая гимнастика

Старшая и подготовительная группа

Развивающее направление:

- здоровье ребенка
- ребенок дома
- ребенок и другие люди
- ребенок и природа
- ребенок на улицах города
- эмоциональное благополучие ребенка

Оздоровительное направление:

- закаливающий массаж
- дыхательная гимнастика
- корригирующие упражнения для опорно-двигательного аппарата
- миогимнастика
- оздоровительная гимнастика для глаз
- пальчиковая гимнастика
- релаксация

Работа по каждому разделу включает занятия, детско-взрослое проектирование, игры, праздники, досуги, самостоятельную деятельность детей.

РАЗВИВАЮЩИЙ цикл
Учебно-тематический план по образовательной области «Социально-коммуникативное развитие»
(первый год обучения)

	Раздел	Тема	Задачи	Часы
1	Здоровье ребенка	«Изучаем свой организм»	Дать детям элементарные сведения о своем организме. Убедить в необходимости заботиться и беречь свои органы (глаза, уши, руки, ноги и т.п.)	1ч
		«Чтобы быть здоровыми»	Формировать у детей навыки личной гигиены (ухаживать за ногтями, волосами, зубами, кожей). Учить видеть красоту в чистоте и опрятности.	1ч
2	Ребенок дома	«Наши друзья и враги»	Дать детям сведения об опасных вещах (колющих и режущих предметах, электроприборах, кранах). Подчеркнуть необходимость и способность ее осознанию для введения запретов на пользование детьми опасными вещами.	1ч
3	Ребенок и другие люди	«Кто нас окружает»	Уточнить знания детей об окружающих людях (родные и близкие, знакомые и незнакомые). Объяснить разницу во взаимоотношении с ними.	1ч
		«Когда ты дома один»	Убедить детей в необходимости избегать ситуаций, аналогичных той, в которую попали козлята из сказки «Волк и семеро козлят». Способствовать осознанному выполнению правил безопасного поведения.	1ч
4	Ребенок и природа	«Маленький да удаленький»	Обратить внимание детей, как много вокруг разных жучков и паучков. Убедить их в необходимости соблюдать осторожность в общении (наблюдении) с ними.	1ч
		«Собака бывает кусачей»	Учить детей правильно общаться с животными. Дать им сведения об агрессивности некоторых животных и мерах предосторожности в отношении с ними.	1ч
5	Ребенок на улице	«Мчатся по улице машины»	Познакомить детей с различными видами автомобилей (легковые, грузовые, их назначение). Дать элементарные представления о том, чем опасен автомобиль	1ч
6	Эмоциональное благополучие ребенка	«И хорошее настроение не покинет больше нас»	Дать детям понятие, что такое настроение. Учить детей определять свое настроение и регулировать его	1ч

**Учебно-тематический план по образовательной области «Социально-коммуникативное развитие»
(второй год обучения)**

	Раздел	Тема	Задачи	Часы
1	Здоровье ребенка	«Если ты заболел»	Объяснить детям, как важно следить за своим состоянием здоровья. Добиваться, чтобы дети в случае необходимости обращались за помощью к взрослым.	1ч
		«Врачи - наши помощники»	Расширить представление детей о профессии врача, учить осознанно воспринимать врачебные предписания и строго их выполнять.	1ч
2	Ребенок дома	«Опасности дома»	Рассказать детям об опасностях, подстерегающих их при неправильном поведении в доме (лифт, лестница, балкон). Убедить в необходимости быть осторожными.	1ч
		«Пожар – это страшное бедствие»	Объяснить детям причины пожара и обратить внимание на его последствия. Довести до сведения детей правило поведения при угрозе пожара	1ч
3	Ребенок и другие люди	«Как себя вести с незнакомыми людьми».	Познакомить детей с правилами поведения с незнакомыми людьми. Убедить их в том, что не всегда приятная внешность людей совпадает с добрыми намерениями (сказка «Колобок»)	1ч
		«Если тебя обидели»	Объяснить детям, как важно доверять своим родным и при необходимости рассказывать им, если тебя обидели незнакомые люди. Формировать у детей чувство уверенности в их защищенности со стороны близких.	1ч
4	Ребенок и природа	«Опасные растения»	Познакомить детей с самыми распространенными опасными растениями, которые нельзя трогать руками, нюхать, пробовать на вкус. Приучать детей быть осторожными с незнакомыми растениями и сообщать взрослым о нарушениях этого правила другими детьми.	1ч
5	Ребенок на улице	«Проезжая часть»	Познакомить детей с проезжей частью и тротуаром, их назначением. Довести до сведения детей, чем опасна проезжая часть.	1ч
6	Эмоциональное благополучие	«Я не трус, но я боюсь»	Обратить внимание на причины возникновения страхов (сказка «Пых»), их отрицательное влияние на состояние человека. Разъяснить детям, как можно бороться со страхами, чтобы быть спокойными и уверенными.	1ч

**Учебно-тематический план по образовательной области «Социально-коммуникативное развитие»
(третий год обучения)**

	Раздел	Тема	Задачи	Часы
1	Здоровье ребенка	«Ценности здорового образа жизни»	Познакомить детей с основными ценностями здорового образа жизни. Способствовать осознанному приобщению к нему.	4ч
		«Поговорим о болезни»	Расширить и углубить знания детей о болезнях (инфекционных и простудных заболеваниях), их вреде. Убедить в необходимости профилактики заболеваний.	
		«Изучаем свой организм»	Продолжать изучать с детьми строение организма. Знакомить их с функциями отдельных органов. Учить беречь свой организм и заботиться о нем	
		«Прислушиваемся к своему организму»	Учить детей внимательно относиться к своему организму, прислушиваться к нему и распознавать симптомы заболевания. Добиваться, чтобы дети о своих подозрениях своевременно сообщали взрослым	
2	Ребенок дома	«Наши помощники и враги дома»	Дать сведения детям, чем опасны некоторые приборы и бытовая техника дома. Добиваться, чтобы они четко соблюдали инструкции и запреты на пользование ими.	2ч
		«Пожарная безопасность»	Расширять сведения детей о предметах опасных в противопожарном отношении. Познакомить их с правилами поведения при угрозе или возникновении пожара. Рассказать о работе пожарной службы	
3	Ребенок и другие люди	«Контакты с незнакомыми людьми и правила поведения с ними»	Обратить внимание детей на неприятности, которые случаются при контакте с незнакомыми людьми. Способствовать осознанному восприятию правил поведения в таких ситуациях.	3ч
		«Чем опасны малознакомые ребята»	Объяснить детям, какие неприятности случаются при контакте с малознакомыми ребятами. Убедить в необходимости быть разборчивыми в выборе друзей.	
		«Если тебе угрожает опасность»	Вырабатывать у детей навыки правильного поведения в экстремальных ситуациях, при контакте с опасными людьми на улице, дома.	
4	Ребенок и природа	«Контакты с животными могут быть опасны»	Ознакомить детей, чем опасны контакты с больными животными. Объяснить им, как определить больных животных по внешнему виду. Дополнить знания детей о том, как животные лечатся сами.	2ч
		«О пользе и вреде воды»	Углубить представления детей о пользе и вреде воды. Познакомить их с опасными ситуациями, возникающими около воды и на ней. Убедить в необходимости выполнения правил поведения на воде.	

5	Ребенок на улице	«Вот эта улица, вот этот дом»	Продолжать формировать представление детей об улице. Познакомить с различными видами домов (жилые дома, учреждения). Учить детей ориентироваться на своей улице, знать свой домашний адрес и при необходимости использовать свои знания.	5ч
		«Помнить обязан любой пешеход»	Познакомить детей с понятием «пешеход». Объяснить правила для пешехода, которые необходимо выполнять для безопасности жизни.	
		«Проходите, путь открыт»	Дать детям сведения о работе светофора. Убедить их в необходимости следовать сигналам светофора и выполнять правила пешехода.	
		«Если ты пассажир»	Углубить знания детей о назначении автобусной остановки, её расположении. Довести до их сведения правила безопасного поведения в автобусе.	
		«Где должны играть дети»	Довести до сведения детей, где им следует играть на улице, чтобы обезопасить свою жизнь. Добиться осознанности понимания опасности игр на проезжей части.	
6	Эмоциональное благополучие ребенка	Ребята, давайте жить дружно	Продолжать учить детей дружить. Показать им на примере литературных произведений, как нужно выбирать себе друзей. Подчеркнуть значимость дружбы в жизни.	2ч
		«Всегда ли добрым быть приятно»	Уточнить знания детей о доброте. Обратить их внимание на негативные явления в нашей жизни – попрошайничество. Убедить в необходимости осознанного проявления отзывчивости.	

**Учебно-тематический план по образовательной области «Социально-коммуникативное развитие»
(четвертый год обучения)**

	Раздел	Тема	Задачи	Часы
1	Здоровье ребенка	«Я заболел»	Продолжать формировать умения отслеживать свои состояния в норме и патологии (боль, страх), сообщать о них доступно и понятно окружающим, уметь постоять за себя.	3ч
		«Окажите себе помощь. Уход за больным»	Дать детям сведения о службе «скорой помощи». Познакомить их с правилами первой помощи в некоторых случаях. Научить детей первоначальным навыкам ухода за больным	
		«О роли лекарств и витаминов»	Познакомить детей в доступной форме с лечебными средствами. Дать им сведения о нетрадиционных методах лечения. Довести до сознания необходимости лечения.	
2	Ребенок дома	«Один дома - в дверь стучат»	Отработать формы реагирования ребенка в ситуации, когда один дома, а в квартиру звонят или стучат незнакомые. Научить вызывать милицию, грамотно обращаться за помощью	3ч
		«Один дома – дома пожар»	Тренировать в защитном поведении во время пожара. Учить осознавать свою проблему и сообщать о ней другому человеку.	
		Экстремальные ситуации в быту. Правила поведения	Формировать навыки поведения в экстремальных условиях, возникших на кухне (прорыв воды). Научить дошкольников правильным действиям в таких случаях.	
3	Ребенок и другие люди	«Опасные люди и кто нас от них защищает»	Довести до сведения детей, кого мы называем опасными людьми (психически больных, наркоманов, воров, гасильников, убийц, похитителей, террористов). Объяснить, какую угрозу они представляют при встрече. Рассказать о работе сотрудников милиции.	2ч
		«Я – на улице»	Уточнить представления о том, что мы сами часто провоцируем негативное отношение к себе своими поступками в ситуациях, когда не учитываем интересы других людей. Показать это в ситуации поведения на улице. Отработать формы реагирования в ситуациях возможной угрозы похищения. Познакомить с правилами безопасности общения с незнакомыми людьми на улице. Закрепить правила поведения на улице. Осознать свои возможности.	
4	Ребенок и природа	«Сигналы опасности природы»	Приучать детей к осторожному обращению с объектами природы. Познакомить их с сигналами опасности у животных (цвет, шипы, колючки, звуки, рога и др.) убедить в необходимости соблюдения мер предосторожности.	3ч
		«Когда съедобное – ядовитое»	Обратить внимание детей на отравления, их причины и последствия. Дать сведения о непригодности пищевых продуктов к употреблению. Рассказать об оказании первой помощи.	
		«Рядом вода»	Приучать детей соблюдать элементарные правила общения с водой (лед, кипяток). Объяснить, к каким неприятным последствиям приводит неправильное поведение на воде.	

5	Ребенок на улицах города	«Город и улицы»	Расширить представления о городе, строении и разметке улиц. Закрепить имеющиеся у детей знания о правилах передвижения по улицам.	4ч
		«Виды транспорта и спецмашины»	Дать детям представления о появлении первых машин. Рассказать о видах транспорта и преимуществах спецмашин. Довести до сведения детей понятие «тормозной путь автомобиля» и способствовать осознанию его перебежки перед едущим транспортом.	
		«Перекресток и движение»	Дать детям представление о перекрестке. Убедить их в необходимости соблюдать указания светофора.	
		«Дорожные знаки»	Продолжать знакомить детей с дорожными знаками (запрещающим и предупреждающим и т.п.), их назначением. Расширять представление о том, к чему приводит незнание или несоответствие действий дорожным знакам.	
6	Эмоциональное благополучие ребенка	«Конфликты и ссоры»	Продолжать знакомить детей с понятиями «конфликт», «ссора», с причинами их возникновения и негативными последствиями для человека. Учить детей избегать ссор, находить примирение и согласие.	3ч
		«Страхи»	Выяснить с детьми ситуации, вызывающие у них страх. Обратит внимание, как страх отрицательно влияет на человека, на его поведение. Убедить их в необходимости бороться со страхами и учить побеждать	
		«Помоги себе сам»	Продемонстрировать детям, как может меняться у человека настроение. Рассказать, как оно отражается на состоянии здоровья. Познакомить детей с примерами АТ	

ОЗДОРОВИТЕЛЬНЫЙ ЦИКЛ
Учебно-тематический план по образовательной области «Физическое развитие»
(первый год обучения)

	Тема	Задачи	Часы
1	Закаливание дыхания. «Поиграем с носиком»	Формировать навыки элементарного массажа через комплекс игровых упражнений с носом, укрепляя весь дыхательный тракт	1ч
2	Массаж рук «Поиграем с ручками»	Учить детей делать массаж, интенсивно воздействуя на кончики пальцев, стимулируя прилив крови к рукам, повышая функциональную деятельность головного мозга, психоэмоциональную устойчивость и физическому здоровью, тонизируя весь организм	1ч
3	Массаж волшебных точек ушек «Поиграем с ушками»	Познакомить детей с массажем ушных раковин. Показать правильное его выполнение, используя игровые приемы. Массаж полезен для улучшения работы органов дыхания и защиты организма от простудных заболеваний	1ч
4	«Про куклу» (здоровье ребенка)	Развивать представление о режимных процессах, о пользе утренней гимнастики. Закрепить умение делать массаж рук и лица. Развивать мелкую моторику рук. Воспитывать чувство сострадания.	1ч
5	«Маша растеряша» (гигиенические навыки)	Прививать навыки бережного отношения к своим вещам. Продолжать учить делать массаж ушных раковин. Развивать физические навыки. Воспитывать внимание и аккуратность.	1ч
6	«Жадина» (гигиенические навыки)	Научить детей выбирать одежду, соответствующую погоде. Развивать двигательные навыки, научить выполнять физкультурные упражнения слаженно, дружно. Воспитывать негативное отношение к жадности.	1ч
7	«Машино утро» (гигиенические навыки)	Продолжать формировать культурно-гигиенические навыки: умывание, одевание. Развивать мелкую моторику. Отрабатывать правильное дыхание и массаж лица. Сформировать доброжелательное отношение к домашним животным	1ч
8	«Хрюша обижается» (эмоциональное благополучие)	Продолжать формировать культурно-гигиенические навыки. Развивать коммуникативные качества. Воспитывать доброжелательность в общении.	1ч
9	«Мишка на прогулке»	Продолжать формировать элементарные представления о том, чем опасен автомобиль для человека. Закреплять умение выбирать одежду для прогулки. Развивать физические навыки детей, координировать движения с текстом стихотворения. Воспитывать чувство взаимопомощи.	1ч

**Учебно-тематический план по образовательной области «Физическое развитие»
(второй год обучения)**

	Тема	Задачи	Часы
1	«Наше тело»	Расширять знания детей о строении тела человека. Развивать двигательную память ребенка. Продолжать закреплять навыки элементарного самомассажа. Воспитывать доброжелательное отношение друг к другу.	1ч
2	«Конструирование тела»	Углубить знания детей о строении тела человека. Разучить дыхательные упражнения по методике Б. Толкачева. Развивать слуховое восприятие. Закреплять приемы самомассажа.	1ч
3	«Укрепи свое здоровье»	Формировать представление детей о здоровье и как его укрепить. Познакомить детей с приемами массаж биологически активных точек по методике Уманской. Развивать коммуникативные качества, научить преодолевать барьеры в общении. Воспитывать осознанное отношение к своему здоровью.	1ч
4	«Чистота – залог здоровья»	Продолжать формировать культурно-гигиенические навыки детей. Развивать сенсорные и моторные функции. Профилактика нарушений опорно-двигательного аппарата, зрения. Выбатывать координированные действия во взаимосвязи с речью. Воспитывать нетерпимое отношение к неряшливости, неаккуратности.	1ч
5	«Наши друзья и враги»	Углубить знания детей об опасных предметах, которые могут подстергать их дома. Осознание запрета на их пользование. Развивать двигательные навыки. Закреплять навыки элементарного массажа.	1ч
6	«Путешествие Колобка»	Продолжать знакомить детей с правилами поведения с незнакомыми людьми. Развивать умение анализировать действия и поступки героев сказки и соотносить их с общепринятыми нормами поведения	1ч
7	«Маша и медведь»	Убедить детей в том, что нельзя ходить в лес одним, т.к. это опасно. Способствовать осознанному выполнению правил безопасного поведения. Развивать динамический слух, двигательные навыки. Продолжать обучать правильному массажу (массирование мягкими движениями пальцев от периферии к центру)	1ч
8	«У страха глаза велики»	Подвести детей к пониманию причин возникновения страхов и опасности их для здоровья. Учить бороться со страхами. Развитие эмоционально-волевой сферы и игровой деятельности	1ч
9	«Уважайте светофор»	Продолжать знакомить детей с правилами дорожного движения. Довести до сведения, чем опасна проезжая часть. Развивать быстроту реакции. Закрепить навыки массажа ушных раковин. Развитие сенсорных и моторных функций	1ч

**Учебно-тематический план по образовательной области «Физическое развитие»
(третий год обучения)**

	Тема	Задачи	Часы
1	«Наше тело»	Закрепить знания о строении тела человека. Обучить приемам массажа биологически активных точек (по Уманской). Развивать двигательную память ребенка, научить запоминать движения с одного показа. Развивать слуховое восприятие, коммуникативные качества, воспитывать осознанное отношение к своему здоровью.	2ч
2	«Что такое правильная осанка»	Познакомить детей с анатомо-физиологическим понятием о функциональном значении мышц и важности упражнений для их укрепления. Закрепить умение выполнять статистические упражнения. Развивать двигательную память детей, ловкость, гибкость. Научить переключать внимание.	3ч
3	«Путешествие в страну Носарию»	Сформировать у детей анатомо-физические представления о строении носа. Закрепить навык правильного дыхания, не поднимая плеч при вдохе. Развивать оперативную память детей, устойчивость внимания.	4ч
5	«Чем мы слышим»	Закрепить навык правильного выполнения массажа ушных раковин. Дать понятие об охране органа слуха. Развивать силовые качества и анатомические способности.	2ч
6	«Мое волшебное горлышко»	Дать представление о строении речевого аппарата, поработать над укреплением мышц артикуляционного аппарата, развитием силы, подвижности и дифференцированности движений органов, участвующих в речевом процессе.	3ч
7	«Чтобы зубы были здоровыми»	Научить детей ответственно относиться к состоянию своих зубов: закрепить правила ухода за ротовой полостью. Научить владеть мимическими мышцами. Развивать зрительное восприятие, способность к обобщению	2ч
8	«Органы пищеварения»	Сформировать у детей понятие о строении и функциях органов пищеварения. Научить осознанно подходить к своему питанию. Научить детей выполнять массаж стоп. Быстро переключать внимание с одного вида деятельности на другой.	2ч

**Учебно-тематический план по образовательной области «Физическое развитие»
(четвертый год обучения)**

	Тема	Задачи	Часы
1	«Будем видеть хорошо»	Сформировать представление о каналах связи организма со средой через органы зрения и той роли, которую они выполняют вместе с мозгом в познании мира, об охране органов зрения. Научить детей приемам массажа глаз и зрительной гимнастики, для снятия усталости, напряжения и зрительной нагрузки.	3ч
2	«Поможем сердцу работать»	Дать детям элементарные знания о сердце, как о важнейшем органе нашего организма, подвести детей к мысли, что сердце нужно развивать, укреплять физическими упражнениями, необходимостью соблюдать режим дня. Выучить комплекс упражнений для тренировки сердца, приемов релаксации и аутотренинга. Закрепить навыки точечного массажа.	3ч
3	«Как защитить себя от микробов»	Дать представление о микробах, являющихся распространению инфекционных заболеваний. Как не допускать заболеваний органов дыхания при охлаждении. Научить детей делать массаж лица и дыхательную гимнастику по методу Б. Толкачева (для профилактики простудных заболеваний). Закрепить навыки по А.Уманской.	3ч
5	«Чистота - залог здоровья»	Закрепить у детей гигиенические знания и навыки. Развивать интеллектуальные способности по переносу знаний на конкретные ситуации жизни человека. Закрепить упражнения для коррекции зрения. Повторить дыхательные упражнения по Б.Толкачеву и корригирующие упражнения для стоп.	3ч
6	«Чтобы сильным быть и ловким нужна нам тренировка»	Расширять знания о спорте. Развивать физические качества: ловкость, скорость, умение выполнять спортивные упражнения. Побудить желание заниматься физкультурой.	3ч
7	«Я здоровье берегу – быть здоровым я хочу»	Продолжать формировать привычку здорового образа жизни, стремление быть здоровым. Продолжать обучать приемам массажа биологически активных точек, правильно выполнять гимнастику для глаз	3ч

Формы и методы оздоровления детей

	Формы и методы	Содержание	Контингент детей
1	Обеспечение здорового ритма жизни	- падающий режим (адаптационный период) - гибкий режим - организация микроклимата и стиля жизни группы на основании Кодекса - учет биоритмов - учет астрологического прогноза - коррекция биоритмологической активности	все группы средняя, старшая
2	Физические упражнения	- утренняя гимнастика - физкультурно-оздоровительные занятия - подвижные и динамические игры - профилактическая гимнастика (дыхательная, звуковая, улучшение осанки, плоскостопие, зрение) - спортивные игры - терренкур (дозированная ходьба) - пешие прогулки (турпоход)	все группы средняя, старшая
3	Гигиенические и водные процедуры	- умывание - мытье рук - игры с водой - обеспечение чистоты среды - посещение бассейна	все группы
4	Свето-воздушные ванны	- проветривание помещений, в том числе сквозное (без присутствия детей) сон при открытых фрамугах - прогулки на свежем воздухе (в том числе «комнатные») - обеспечение температурного режима и чистоты воздуха	все группы
5	Активный отдых	- развлечения, праздники - игры-забавы - дни здоровья - каникулы	все группы
6	Арома- и фитоотерапия	- фитопитание (чай, коктейли, отвары) - аромамедальоны	все группы

7	Свето и цветотерапия	- обеспечение светового режима - цветное и световое сопровождение среды и учебного процесса	все группы
8	Музтерапия	- музыкальное сопровождение режимных моментов - музыкальное оформление фона занятий - музыкально-театральная деятельность - хоровое пение (в том числе звуковое)	все группы
9	Аутотренинг и психогимнастика	- игры и упражнения на развитие эмоциональной сферы - игры тренинги на подавление отрицательных эмоций и снятие невротических состояний - коррекция поведения - учебная гимнастика	Имладшая группа средняя, старшая старшая старшая
10	Спецзакаливание	- босоножье - игровой массаж - обширное умывание - дыхательная гимнастика	все группы старшая все группы
11	Пропаганда ЗОЖ	- эколого-валеологический театр - периодическая печать - курс лекций и бесед - педагогические мероприятия (ОБЖ)	все группы средняя, старшая

План взаимодействия с родителями (законными представителями)

Название мероприятия	Форма взаимодействия	Ответственные
«Роль и значение рационального питания дошкольников» «Как организовать спортивный досуг ребенка в выходные дни» «Охрана жизни и здоровья детей в семье» «Чистота – та же красота» «Будьте внимательны, родители!» «Лето и безопасность ваших детей» «Закаливание ребёнка в тёплый и холодный периоды года» «Как разнообразить прогулки на свежем воздухе и сделать их интересными»; <i>Цель: формирование потребности в здоровом образе жизни.</i>	Ежемесячное оформление Уголка Здоровья для родителей Консультация	Заместитель заведующей по УВР Воспитатели Мед. сестра
«Путешествие в осенний лес» «Чудеса зимней природы» <i>Цель: сотрудничество с родителями по формированию здорового образа жизни, развивать двигательную активность детей и родителей.</i>	Туристический поход	Заведующий МБДОУ Инструктор по ФИЗО Воспитатели Родители
Опыт семейного воспитания «Выходные на природе» «С чего начинается здоровье» «Уроки здоровья» <i>Цель: привлечь родителей к распространению опыта по формированию здорового образа жизни.</i>	Круглый стол	Заместитель заведующей по УВР Воспитатели Родители
Изготовление нетрадиционного оборудования по профилактике нарушения осанки и плоскостопия <i>Цель: расширить предметно-развивающую среду путём создания нового нестандартного оборудования, помогающего полноценному физическому и психическому развитию детей дошкольного возраста.</i> Изготовление чесночных «бус» для профилактики заболеваний верхних	Мастер-класс	Заместитель заведующей по УВР Мед. сестра Воспитатели Инструктор по ФИЗО Родители

дыхательных путей» «Инструкция по проведению детского массажа «Солнышко» <i>Цель: вовлечь в совместное творчество с детьми при изготовлении работ на выставку и при подготовке к праздничному утреннику.</i>		
Что полезно детям? Любимая еда вашего малыша» <i>Цель: собрать информацию о любимых продуктах питания воспитанников и оформление «Книги Вкусняшек»</i>	Мини – сочинение	Воспитатели Родители
Неделя здоровья «Папа, мама, я – спортивная семья» Путешествие в страну «Спортландия». Путешествие в стране «Здоровейке» <i>Цель: сотрудничество с родителями по формированию здорового образа жизни.</i>	Физкультурный досуг	Заместитель заведующей по УВР Инструктор по ФИЗО Воспитатели Родители
«Здоровый ребенок» «Что можно использовать в межсезонье, чтобы не болеть» «Влияние коррекционных навыков на формирование здоровья детей» «Растить здорового ребенка» «Осторожно – грипп» «Профилактика желудочно-кишечных заболеваний» Оформление информационного стенда «Нетрадиционные методы оздоровления» <i>Цель: информирование родителей о здоровом образе жизни.</i>	Папка – передвижка По сезону	Заместитель заведующей по УВР Инструктор по ФИЗО Воспитатели Родители
«Быть здоровым - здорово!» <i>Цель: формирование потребности в здоровом образе жизни.</i>	Родительское собрание	Заместитель заведующей по УВР Воспитатели Родители
«Здоровье ребенка в ваших руках» <i>Цель: выявление потребностей родителей в информировании о здоровом образе жизни.</i>	Анкетирование	Заместитель заведующей по УВР Воспитатели Родители
«7 апреля – день здорового человека» <i>Цель: вовлечение родителей в проведении совместного мероприятия.</i>	Досуг	Заместитель заведующей по УВР

		Воспитатели Родители
Фотовыставка «Вырасту здоровым» «Зимние забавы» <i>сотрудничество с родителями по формированию здорового образа жизни.</i>	Выставка фотографий	Воспитатели Родители

Использованные источники:

1. Федеральный закон «Об образовании в Российской Федерации». - М.: Омега - Л., 2014. - 134 с.
2. Приказ № 1155 от 17.10.2013 «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта дошкольного образования»
3. Адаптированная основная образовательная программа МБДОУ №12 «Брусничка»
4. В.Г. Алямовская «Как воспитать здорового ребенка». Москва, 1993г.
5. Алеутский Н. «Лекарственные растения на вашем огороде», Архангельск, 1990г.
6. Афонин И., Травкина В. «Как прекрасен этот мир, посмотри!» СПб, 1997г.
7. Бейтс У., Корбеши М. «Улучшение зрения без очков по методу Юейтса. Как приобрести хорошее зрение без очков» Вильнюс, 1990г.
8. «Биология». Справочник школьника. (сост. З.А. Власова) Москва, 1995г.
9. «Логопедическая гимнастика» СПб, 1999г.
10. Волков С.Ю.. Про правила дорожного движения», Москва, 2000г.
11. Гостюхин А.В. «Основы безопасности жизнедеятельности 1-4кл.» Москва, 2001г.
12. Добрякова В.А., Борисова Н.В., Панина Т.А. и др. «Три сигнала светофора», Москва, 1989г.
13. «Домашняя энциклопедия здоровья Кирилла и Мефодия» //CD-R, М. 1996г.
14. Елюшкина Е. «Физкультурный досуг. Красный, желтый, зеленый»././Ребенок в детском саду.2001г №1
15. Емельянов В.А.. «Развитие голоса. Координация и тренинг». СПб, 1997г.
16. Емельянов В., Трофимова И. «Фонопедический метод развития голоса. Первый уровень: развивающие голосовые игры». СПб, 1999г.
17. Ефименко Н. «Теория физического развития и оздоровления детей дошкольного и младшего школьного возраста»
18. Зайцев Г.К. «Уроки Айболита» Расту здоровым. СПб, 1999г
19. Зайцев Г.К. «Уроки Мойдодыра» СПб, 1999г
20. Исаева С.А.. «Уроки здоровья» Мурманск, 1996г.
21. Карельская Е. «Поможем Буратино заговорить»//Дошкольное воспитание 1999г. №5
22. «К гармонии через движение!» »//Дошкольное воспитание 1998г. №7
23. Картушина М.Ю. «Быть здоровыми хотим» Москва, 2004г.
24. Картушина М.Ю. «Сценарии оздоровительных досугов для детей 3-4лет» Москва, 2005г.
25. Картушина М.Ю. «Сценарии оздоровительных досугов для детей 4-

- 5лет» Москва, 2005г.
- 26.Картушина М.Ю. «Сценарии оздоровительных досугов для детей 5-6лет» Москва, 2005г.
- 27.Картушина М.Ю. «Сценарии оздоровительных досугов для детей 6-7лет» Москва, 2005г.
- 28.Князева О. «Мои помощники» //Дошкольное воспитание 2000г. №3
- 29.Козак О.Н. «Путешествие в Страну Игр» СПб, 1997г.
- 30.Кряжева Н.Л. «Мир детских эмоций. Дети 5-7лет». Ярославль, 2001г.
- 31.Кузнецова В.М. «В поиске ради здоровья». Мурманск, 1996г.
- 32.Кузянин Г.И. «Пусть всегда будет праздник!» Н-Новгород, 2001г.
- 33.«Массаж по китайской медицине» //Семейный доктор, 1996г. №2
- 34.«Оздоровительные мероприятия для детей Севера при обучении в начальной школе». Архангельск, 1993г.

Мугинова А.Т.
студент 2 курса
факультет «Общэкономический»
Казанский Федеральный Университет
Россия, г. Казань

РОЛЬ КЛАСТЕРОВ В ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ

Территориальные кластеры являются локомотивами экономического роста и эффективным инструментом взаимодействия между участниками региональных инновационных систем во многих странах мира. Существуют различные финансовые и не материальные механизмы их государственной поддержки, цель которых — перевести такие образования в фазу устойчивого развития. Однако становление кластера и его перспективы зависят от многих факторов, поэтому сохраняется риск, что без государственной поддержки кластер не сможет выйти на нужную траекторию.

В последние годы парадигма кластерной политики постепенно переосмысливается. Акцент смещается от поддержки существующих лидеров и отраслевой специализации региона к стимулированию структурных изменений, созданию новых индустрий путем формирования дополнительных цепочек создания стоимости за счет реструктуризации старых, расширения круга участников, укрепления связей между организациями и т. д.¹¹⁷ Решающими факторами конкурентоспособности становятся скорость межотраслевого распространения информации, длительность адаптации к возникающим технологиям и смены контрагентов. В этом контексте новая роль специализированных организаций заключается

¹¹⁷ В 2012–2013 гг. Европейская кластерная обсерватория совместно с PwC разработала методологию выявления в ЕС так называемых возникающих индустрий (emerging industries), ставших результатом формирования новых либо радикальной трансформации существующих цепочек создания стоимости [European Cluster Observatory, 2012], а также инструментарий оценки их развития в определенных регионах на предмет целесообразности создания кластеров мирового уровня [European Cluster Observatory, 2013].

в интенсификации взаимодействия между предприятиями из разных сфер и регионов. Закономерно, что в большинстве европейских стран кластерная компонента — неотъемлемая часть инновационной политики.

Значительная доля средств, выделяемых на поддержку кластеров, направляется на софинансирование совместных научно-технологических и инновационных проектов. Например, с 2005 г. в рамках французской программы «Полюса конкурентоспособности» (Les pôles de compétitivité) 738 проектов ИиР, в которых приняли участие 14 тыс. исследователей, получили финансирование в размере 1 470 млрд евро²². Фокус на инновации, как уже отмечалось, предполагает высокую степень доверия, всесторонний учет интересов в принятии решений, внутреннюю конкуренцию, которая служит оптимальным стимулом для инновационной активности. Попытки институционально заменить его другими механизмами, например «принуждением» к инновациям крупных компаний с государственным участием, приводят к неоднозначным результатам.

Каждая сделка, в частности связанная с отсрочкой исполнения обязательств, содержит элемент доверия между контрагентами, его отсутствие ведет к повышению соответствующих издержек, в отдельных случаях делая транзакции экономически нецелесообразными.

Инновационная активность фирм особенно чувствительна к этому фактору, так как нередко осуществляется вне рамок формальных контрактов, в условиях высокой неопределенности. Паритетность в принятии решений подразумевает институциональные механизмы, ограничивающие доминирование какой-либо организации или консорциума в кластере; четко определяющие полномочия, сроки деятельности, подотчетность и порядок обновления его органов управления; устанавливающие открытые процедуры для входа новых участников и их вовлечения в поддерживаемые проекты. Описываемые правила формируют «инклюзивную институциональную систему» на локальном уровне. Исследователи экономической истории Дарон Асемоглу (Daron Acemogly) и Джеймс Робинсон (James Robinson) полагают, что лишь такие институты (в противоположность «исключительной институциональной системе») служат надежным основанием для запуска долгосрочного инновационного процесса. Это объясняется тем, что последний, по Й. Шумпетеру, заключается в постоянном «созидательном разрушении», которое вовлекает носителей креативных идей, предлагающих новые решения старых проблем, ведет к изменению состава экономической и (со временем) политической элиты. Именно из-за указанного обстоятельства инновационный путь развития зачастую оказывается невостребованным; правящие круги стараются всеми силами сохранить статус-кво, ограничить вертикальную социальную мобильность и, как следствие, конкуренцию.

Корпорация или кластер является микромоделью общества; от того, какие локальные институты в них функционируют, во многом зависит их

инновационная активность. Поскольку успешные новаторские компании существуют даже в институционально неэффективных условиях, в них также возможно формирование продуктивных инновационных кластеров, ориентированных на «созидательное разрушение». Однако для того, чтобы кластер стал источником новых идей, проектов и команд, описанных инфраструктурных и институциональных условий недостаточно. Инновационные преимущества, в отличие от снижения транспортных издержек, нельзя обеспечить лишь за счет совместной локализации производителей и покупателей. Требуются целенаправленные регулярные усилия со стороны разных участников по выстраиванию коммуникаций друг с другом для разработки новых продуктов.

Распространение стратегии открытых инноваций зависит и от общего уровня развития деловой среды и доверия в сообществе. Иногда отказ от подобной стратегии объясняется рациональным стремлением минимизировать риски и управленческие издержки. В этой связи благоприятные условия для осуществления соответствующих сделок предполагают распространенность на рынке инноваций посредников — технологических альянсов, платформ, сетей, кластеров и т. п., — которые предоставляют необходимую информацию, контакты, каналы влияния и финансирование.

Формирование кластеров тесно связано с внедрением стратегии открытых инноваций в корпорациях. Эта модель востребована при сетевой исследовательской деятельности с привлечением большого числа организаций, когда деловая среда и посредники снижают уровень транзакционных издержек, стимулируя рост сделок в сфере инноваций. Вместе с тем, чем более открытой становится инновационная деятельность компании, тем актуальнее для нее участие в кластере. Следование открытым инновациям способствует усилению межфирменного партнерства, привлечению в регион новых игроков, созданию пояса малых инновационных предприятий вокруг промышленных гигантов. В то же время корпоративные стратегии — «участие в кластере» и «открытые инновации» — не тождественны: помимо точек пересечения у каждой из них свои сферы реализации. Участие в кластере не ограничивается инновационной деятельностью, тем не менее, не все механизмы открытых инноваций чувствительны к фактору географической близости. На стыке двух упомянутых концепций возникает кластерная стратегия открытых инноваций — целенаправленное и систематическое применение открытой схемы во взаимодействии с другими участниками. Отметим, что ее реализация требует значительных ресурсных затрат на поиск контактов, выстраивание сетей, организационную перестройку, изменение критериев оценки инновационной деятельности, формирование системы управления знаниями, а потому успех в следовании кластерной стратегии открытых инноваций будет определяться в первую очередь присутствием крупных

компаний. Обследование инновационной активности в европейских странах продемонстрировало ожидаемые результаты: крупные компании в четыре раза чаще сотрудничают с другими организациями, чем малые и средние предприятия. Согласно другому исследованию малые и средние предприятия используют лишь некоторые инструменты открытых инноваций, крайне редко прибегая к покупке и продаже лицензии, венчурному финансированию и аутсорсингу ИиР. Помимо этого роль генератора перемен могут играть университеты¹¹⁸. Реализация ими модели «предпринимательского вуза», имеющей много общего со стратегией открытых инноваций, в ряде случаев приводила к возникновению кластеров. Часть подобных объединений вошли в перечень пилотных (кластеры «Информационные технологии и электроника» Томской области и «Физтех XXI»), другие либо не прошли конкурсного отбора (Тамбовский биоэкономический кластер), либо были сформированы позднее (московские композитный и медицинский кластеры).

Остановимся подробнее на рассмотрении двух ключевых инструментов стратегии открытых инноваций кластерного типа: первый заключается в реализации совместных проектов с другими участниками (входящая стратегия), второй — в формировании пояса инновационных стартапов вокруг крупных компаний или университетов (исходящая стратегия). Отметим, что кластер не должен рассматриваться лишь как инструмент достижения поставленных целей и реализации существующих проектов. Прежде всего, он представляет собой среду, призванную генерировать новаторские инициативы, для чего требуется способность (и желание) воспринимать новые идеи и формы партнерства, своевременно выявлять слабые сигналы, проявлять гибкость, поощрять взаимодействия. Целесообразно сфокусироваться на поддержке совместных инновационных проектов и блокировать автономные, даже если целью последних задекларировано развитие всего кластера.

Успех кластера все сильнее зависит от того, удастся ли обеспечить приток новых предприятий. Показательный пример в этом отношении — 11 проектов компании Херох, которые «отпочковались» в отдельные фирмы (спиноффы), и их доходы с течением времени суммарно превысили выручку родительской структуры вдвое. В ряде случаев сами кластеры возникают как итог продолжительного и плодотворного процесса отделения новых фирм от университетов или якорных компаний.

¹¹⁸ Не случайно европейская система оценки качества управления в кластерах включает такой критерий, как обязательное наличие университета и/или научной организации в числе официальных участников [Hagenauer et al., 2012, p. 2]. Все пилотные российские кластеры полностью соответствуют данному критерию. Более того, доля в них университетов и научных организаций участников даже выше, чем в европейских (за исключением Исландии) (см. рис. 8). Кроме того, в странах ЕС основной целью государственной поддержки кластеров часто является стимулирование инноваций и связей между бизнесом и наукой [INNO Germany AG, 2010, p. 36]. Это характерно прежде всего для Великобритании, Германии, Дании, Исландии, Латвии, Норвегии, Румынии, Словакии. Кластерные инициативы чаще скоординированы с программами поддержки ИиР, нежели бизнеса, либо развития инфраструктуры [Müller et al., 2012, pp. 43–46, 60].

Однако в большинстве стран кластерная политика по-прежнему фокусируется на поддержке существующих предприятий, стимулируя их инновационное развитие путем содействия кооперационным связям. Лишь немногие государственные кластерные программы в европейских странах ориентированы на развитие стартапов. В числе первопроходцев — финская программа OSKE. В связи с этим актуальным аспектом инновационной политики становится смещение фокуса на стартапы, спиноффы, динамичные малые и средние компании («газели»), а также на экосистему, способствующую обмену идеями, разработке соответствующих проектов и бизнес-планов, поиску партнеров и инвесторов, формированию команд. В такой парадигме специализированные организации кластеров становятся связующим звеном между отдельными элементами региональной инновационной экосистемы — университетами, научными организациями, инновационной инфраструктурой, направляя и координируя их деятельность.

Заметим, что значение кластерной политики должно возрастать в процессе взросления отрасли, когда бывшие стартапы столкнутся с проблемами расширения их деятельности. Среди них — неразвитость производственной инфраструктуры, нехватка оборудования и квалифицированной рабочей силы, слабое позиционирование на глобальном рынке, недостаточная коммуникация с государственной властью, институтами развития и т. п. Объединение в кластеры способствует эффективному преодолению перечисленных барьеров. В последнее время развитию инновационных стартапов в пилотных кластерах придается все большее значение.

Анализ программ федерального субсидирования по итогам 2013 г. показал, что в большинстве из них запланировано создание инновационной инфраструктуры, в той или иной степени адаптированной под указанные задачи. Это инжиниринговые центры в Калужской и Новосибирской областях, Красноярском крае. В кластере «Физтех XXI» действует БиоБизнесИнкубатор, в процессе строительства находятся биофармацевтический корпус и технопарк по направлению ИКТ. В рамках сотрудничества Инновационного территориального кластера ядерно-физических и нанотехнологий в г. Дубне с ОАО «РВК» запланированы создание центра технологического предпринимательства и участие в проекте «Региональный бизнес-катализатор».

О формировании внутрикластерного венчурного фонда упомянуто в программах Республики Татарстан и Ульяновской области (г. Димитровград). Уникальный кейс — создание преинкубатора в кластере «Зеленоград», когда за счет федеральной субсидии строится инфраструктурный объект, специализирующийся на стимулировании

технологических стартапов ¹¹⁹. Функция кластеров как генераторов инновационных совместных проектов и стартапов приобретает ключевое значение для национальной инновационной системы России.

Отсутствие привлекательных проектов становится очевидным узким местом для экономики страны. В какой мере программы развития пилотных кластеров будут способствовать решению этой задачи, покажет время.

Использованные источники:

1. Куценко, Е.С. Анализ пилотных инновационных территориальных кластеров в России: в поисках направлений дальнейшего развития/ Е.С. Куценко // XIV Международная научная конференция по проблемам развития экономики и общества. М.: Издательский дом НИУ ВШЭ: [Электронный ресурс] URL: http://www.rusventure.ru/ru/programm/analytics/docs/201403_management_companies_clusters.pdf
2. Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года: [Электронный ресурс] URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_123444/
3. Княгинин, В.Н. Кластерный путь к новой экономике / В.Н. Княгинин // Полит.ру, ноябрь 2012.
4. Глобальный мониторинг предпринимательства: [Электронный ресурс] URL: <http://www.gemconsortium.org/docs/download/3261>
5. Акцораева, Н.Г., Рыжикова, А.М. "Мой первый шаг в науку": экономика начинается со школьной парты / Н. Г. Акцораева, А. М. Рыжикова // Вестник Поволжского государственного технологического университета. Сер.: Экономика и управление. 2014. № 1 (20). С. 95-97.

Осипова А.Б.
*старший преподаватель
кафедра ЕНГД
Лениногорский филиал
КНИТУ-КАИ им. А.Н. Туполева
Россия, г. Лениногорск*

МОНИТОРИНГ КАЧЕСТВА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ В ТЕХНИЧЕСКОМ ВУЗЕ НА ОСНОВЕ КОМПЕТЕНТНОСТНОГО ПОДХОДА

Высшее образование подразумевает четкую функциональную направленность — подготовить студента к высококвалифицированной профессиональной деятельности. Целевые установки этого процесса многокомпонентны, поскольку с одной стороны, образование имеет

¹¹⁹ В отличие от обычного бизнес-инкубатора преинкубатор поддерживает начинающих предпринимателей не только на этапе «стартапа», но и на стадии «идеи». Его услуги заключаются в предоставлении рабочего места, компьютера и оргтехники, консультировании, помощи в подготовке бизнес-планов и презентаций проектов, рекомендаций по их развитию, содействии в регистрации юридического лица.

социально-экономическую траекторию, а с другой — личностно детерминировано. Сегодня большое значение приобретает вопрос о масштабах влияния инженерного труда на развитие общества. От качества инженерных решений во многом зависит экономическая, политическая, экологическая, нравственно-психологическая и даже физическая безопасность государства, уровень его цивилизованности. Исключительной функцией инженера с древнейших времен и до наших дней считается интеллектуальное обеспечение процесса создания техники.

Очевидно, что в процессе профессионального становления в период обучения в техническом вузе должны обеспечиваться конкурентоспособность, профессиональная мобильность, продуктивность профессиональной деятельности, профессиональный рост, повышение квалификации и развитие карьеры специалиста. Четко выработанная и проанализированная система мониторинга качества знаний студентов на основе компетентностного подхода сделает возможным определение текущего состояния и наметить пути повышения качества образования.

В настоящее время говорится о необходимости усилить инновационную сторону инженерного образования и направить ее на формирование у специалиста комплекса компетенций, которые должны включать проблемно-ориентированные фундаментальные и технические знания, умения анализировать и решать задачи с использованием междисциплинарного подхода, владение методами проектного менеджмента, готовность к коммуникациям и командной работе. Необходимо также учитывать ряд дополнительных требований, которые диктуются особенностями вузовских научных школ и традициями подготовки специалистов в вузе, состоянием промышленности и рынка интеллектуального труда региона, изменяющимися условиями.

Важнейшее методологическое и практическое значение имеет проблема качества подготовки специалиста для определения перспектив развития технической высшей школы. В Федеральном законе Российской Федерации от 29 декабря 2012 г. N 273-ФЗ определение понятия «качество образования» формулируется следующим образом: «комплексная характеристика образовательной деятельности и подготовки обучающегося, выражающая степень их соответствия федеральным государственным образовательным стандартам, образовательным стандартам, федеральным государственным требованиям и (или) потребностям физического или юридического лица, в интересах которого осуществляется образовательная деятельность, в том числе степень достижения планируемых результатов образовательной программы» [1].

В этом подходе к определению появляется возможность обеспечения качества и совокупности средств и технологий достижения такого уровня подготовки специалиста, который отвечает заданным нормативам, критериям или стандартам. Это осуществляется при организации

постоянного поиска соответствующей, сопоставляемой во времени информации о проектируемой системе, как стержневом компоненте мониторинга.

Мониторинг в образовании – это постоянное наблюдение за каким-либо процессом в образовании с целью выявления его соответствия желаемому результату или первоначальным предположениям [2,с.86]. Основную цель мониторинга в образовании составляет создание информационного банка данных о формировании целостного представления о качественных и количественных изменениях в данной системе. И цель, и задачи мониторинга выступают как средство систематизации методов сбора сведений, как в процессе дидактических исследований, так и при определении качества образовательной системы высшей технической школы.

В настоящее время в российской высшей школе используются зачетно-экзаменационная и балльно-рейтинговая системы контроля. Нововведения в тестовых методах проявляются в расширении функций тестов, играющих в учебном процессе заметную роль, как в промежуточном, так и в текущем контроле на фоне усиления связи между контролем и обучением. Для текущего контроля разрабатываются тесты корректирующие и диагностические. Текущее тестирование способствует внедрению в практику образования дифференцированного подхода к студентам и эффективной организации коррекционных воздействий со стороны педагога.

На фоне активизации обучающих функций текущего контроля есть свои инновации и в промежуточном тестировании. Для последнего вида контроля характерен переход от статистических оценок, фиксирующих уровень подготовленности студентов в момент измерений, к динамическим оценкам качества подготовленности, накапливаемым в повсеместно разрабатываемых и внедряемых системах мониторинга качества образования. В динамическом подходе оценка качества учебных достижений строится на выявлении тех изменений в подготовке обучаемых, которые идентифицируются как улучшение знаний и умений, повышение компетентности.

Значительные изменения в последнее время претерпевают применяемые измерители. Они отличаются от традиционных тестов и в сфере отбора содержания (компетентностный подход, междисциплинарный подход, творческие аспекты содержания подготовки), и в форме заданий (переход от заданий с выбором ответа к заданиям со свободно конструируемым ответом), и в форме оценки (переход к аутентичной оценке, самооценке, оценке уровня владения компетенциями, к многомерной оценке). Во многом перечисленные изменения связаны с перенесением центра тяжести учебного процесса с формирования репродуктивных умений и алгоритмов деятельности на развитие логического мышления студентов, на умение решать проблемы различного содержания и на коммуникативные

умения.

Контроль качества обучения является одним из ведущих средств управления учебно-воспитательным процессом, позволяющим систематически и объективно анализировать процесс усвоения обучающимися материала в соответствии с требованиями, изложенными в федеральных государственных образовательных стандартах, и содействует повышению уровня преподавания, корректировки организации и содержания процесса обучения.

Использованные источники:

1. Федеральный закон Российской Федерации от 29 декабря 2012 г. N 273-ФЗ. Режим доступа: <http://www.rg.ru/2012/12/30/obrazovanie-dok.html>
2. Коджаспирова Г.М. Педагогический словарь: для студентов высших и средних педагогических учебных заведений. М.: Академия, 2001. -176с.

Рудалева И.А., к.э.н.

доцент

кафедра экономической теории

Казанский Федеральный Университет

Мугинова А.Т.

студент 2 курс

факультет «»

Россия, г. Казань

РОЛЬ КЛАСТЕРОВ В ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ

Территориальные кластеры являются локомотивами экономического роста и эффективным инструментом взаимодействия между участниками региональных инновационных систем во многих странах мира. Существуют различные финансовые и не материальные механизмы их государственной поддержки, цель которых — перевести такие образования в фазу устойчивого развития. Однако становление кластера и его перспективы зависят от многих факторов, поэтому сохраняется риск, что без государственной поддержки кластер не сможет выйти на нужную траекторию.

В последние годы парадигма кластерной политики постепенно переосмысливается. Акцент смещается от поддержки существующих лидеров и отраслевой специализации региона к стимулированию структурных изменений, созданию новых индустрий путем формирования дополнительных цепочек создания стоимости за счет реструктуризации старых, расширения круга участников, укрепления связей между организациями и т. д.¹²⁰ Решающими факторами конкурентоспособности

¹²⁰ В 2012–2013 гг. Европейская кластерная обсерватория совместно с PwC разработала методологию выявления в ЕС так называемых возникающих индустрий (emerging industries), ставших результатом формирования новых либо радикальной трансформации существующих цепочек создания стоимости [European Cluster Observatory, 2012], а также инструментарий оценки их развития в определенных регионах на предмет целесообразности создания кластеров мирового уровня [European Cluster Observatory, 2013].

становятся скоростью межотраслевого распространения информации, длительностью адаптации к возникающим технологиям и смены контрагентов. В этом контексте новая роль специализированных организаций заключается в интенсификации взаимодействия между предприятиями из разных сфер и регионов. Закономерно, что в большинстве европейских стран кластерная компонента — неотъемлемая часть инновационной политики.

Значительная доля средств, выделяемых на поддержку кластеров, направляется на софинансирование совместных научно-технологических и инновационных проектов. Например, с 2005 г. в рамках французской программы «Полюса конкурентоспособности» (*Les pôles de compétitivité*) 738 проектов ИиР, в которых приняли участие 14 тыс. исследователей, получили финансирование в размере 1 470 млрд евро²². Фокус на инновации, как уже отмечалось, предполагает высокую степень доверия, всесторонний учет интересов в принятии решений, внутреннюю конкуренцию, которая служит оптимальным стимулом для инновационной активности. Попытки институционально заменить его другими механизмами, например «принуждением» к инновациям крупных компаний с государственным участием, приводят к неоднозначным результатам.

Каждая сделка, в частности связанная с отсрочкой исполнения обязательств, содержит элемент доверия между контрагентами, его отсутствие ведет к повышению соответствующих издержек, в отдельных случаях делая транзакции экономически нецелесообразными.

Инновационная активность фирм особенно чувствительна к этому фактору, так как нередко осуществляется вне рамок формальных контрактов, в условиях высокой неопределенности. Паритетность в принятии решений подразумевает институциональные механизмы, ограничивающие доминирование какой-либо организации или консорциума в кластере; четко определяющие полномочия, сроки деятельности, подотчетность и порядок обновления его органов управления; устанавливающие открытые процедуры для входа новых участников и их вовлечения в поддерживаемые проекты. Описываемые правила формируют «инклюзивную институциональную систему» на локальном уровне. Исследователи экономической истории Дарон Асемоглу (Daron Acemogly) и Джеймс Робинсон (James Robinson) полагают, что лишь такие институты (в противоположность «исключительной институциональной системе») служат надежным основанием для запуска долгосрочного инновационного процесса. Это объясняется тем, что последний, по Й. Шумпетеру, заключается в постоянном «созидательном разрушении», которое вовлекает носителей креативных идей, предлагающих новые решения старых проблем, ведет к изменению состава экономической и (со временем) политической элиты. Именно из-за указанного обстоятельства инновационный путь развития зачастую оказывается невостребованным; правящие круги стараются всеми силами сохранить статус-кво, ограничить вертикальную социальную

мобильность и, как следствие, конкуренцию.

Корпорация или кластер является микромоделью общества; от того, какие локальные институты в них функционируют, во многом зависит их инновационная активность. Поскольку успешные новаторские компании существуют даже в институционально неэффективных условиях, в них также возможно формирование продуктивных инновационных кластеров, ориентированных на «созидательное разрушение». Однако для того, чтобы кластер стал источником новых идей, проектов и команд, описанных инфраструктурных и институциональных условий недостаточно. Инновационные преимущества, в отличие от снижения транспортных издержек, нельзя обеспечить лишь за счет совместной локализации производителей и покупателей. Требуются целенаправленные регулярные усилия со стороны разных участников по выстраиванию коммуникаций друг с другом для разработки новых продуктов.

Распространение стратегии открытых инноваций зависит и от общего уровня развития деловой среды и доверия в сообществе. Иногда отказ от подобной стратегии объясняется рациональным стремлением минимизировать риски и управленческие издержки. В этой связи благоприятные условия для осуществления соответствующих сделок предполагают распространенность на рынке инноваций посредников — технологических альянсов, платформ, сетей, кластеров и т. п., — которые предоставляют необходимую информацию, контакты, каналы влияния и финансирование.

Формирование кластеров тесно связано с внедрением стратегии открытых инноваций в корпорациях. Эта модель востребована при сетевой исследовательской деятельности с привлечением большого числа организаций, когда деловая среда и посредники снижают уровень транзакционных издержек, стимулируя рост сделок в сфере инноваций. Вместе с тем, чем более открытой становится инновационная деятельность компании, тем актуальнее для нее участие в кластере. Следование открытым инновациям способствует усилению межфирменного партнерства, привлечению в регион новых игроков, созданию пояса малых инновационных предприятий вокруг промышленных гигантов. В то же время корпоративные стратегии — «участие в кластере» и «открытые инновации» — не тождественны: помимо точек пересечения у каждой из них свои сферы реализации. Участие в кластере не ограничивается инновационной деятельностью, тем не менее, не все механизмы открытых инноваций чувствительны к фактору географической близости. На стыке двух упомянутых концепций возникает кластерная стратегия открытых инноваций — целенаправленное и систематическое применение открытой схемы во взаимодействии с другими участниками. Отметим, что ее реализация требует значительных ресурсных затрат на поиск контактов, выстраивание сетей, организационную перестройку, изменение критериев

оценки инновационной деятельности, формирование системы управления знаниями, а потому успех в следовании кластерной стратегии открытых инноваций будет определяться в первую очередь присутствием крупных компаний. Обследование инновационной активности в европейских странах продемонстрировало ожидаемые результаты: крупные компании в четыре раза чаще сотрудничают с другими организациями, чем малые и средние предприятия. Согласно другому исследованию малые и средние предприятия используют лишь некоторые инструменты открытых инноваций, крайне редко прибегая к покупке и продаже лицензии, венчурному финансированию и аутсорсингу ИиР. Помимо этого роль генератора перемен могут играть университеты¹²¹. Реализация ими модели «предпринимательского вуза», имеющей много общего со стратегией открытых инноваций, в ряде случаев приводила к возникновению кластеров. Часть подобных объединений вошли в перечень пилотных (кластеры «Информационные технологии и электроника» Томской области и «Физтех XXI»), другие либо не прошли конкурсного отбора (Тамбовский биоэкономический кластер), либо были сформированы позднее (московские композитный и медицинский кластеры).

Остановимся подробнее на рассмотрении двух ключевых инструментов стратегии открытых инноваций кластерного типа: первый заключается в реализации совместных проектов с другими участниками (входящая стратегия), второй — в формировании пояса инновационных стартапов вокруг крупных компаний или университетов (исходящая стратегия). Отметим, что кластер не должен рассматриваться лишь как инструмент достижения поставленных целей и реализации существующих проектов. Прежде всего, он представляет собой среду, призванную генерировать новаторские инициативы, для чего требуется способность (и желание) воспринимать новые идеи и формы партнерства, своевременно выявлять слабые сигналы, проявлять гибкость, поощрять взаимодействия. Целесообразно сфокусироваться на поддержке совместных инновационных проектов и блокировать автономные, даже если целью последних задекларировано развитие всего кластера.

Успех кластера все сильнее зависит от того, удастся ли обеспечить приток новых предприятий. Показательный пример в этом отношении — 11 проектов компании Хегох, которые «отпочковались» в отдельные фирмы (спиноффы), и их доходы с течением времени суммарно превысили выручку

¹²¹ Не случайно европейская система оценки качества управления в кластерах включает такой критерий, как обязательное наличие университета и/или научной организации в числе официальных участников [Hagenauer et al., 2012, p. 2]. Все пилотные российские кластеры полностью соответствуют данному критерию. Более того, доля в них университетов и научных организаций участников даже выше, чем в европейских (за исключением Исландии) (см. рис. 8). Кроме того, в странах ЕС основной целью государственной поддержки кластеров часто является стимулирование инноваций и связей между бизнесом и наукой [INNO Germany AG, 2010, p. 36]. Это характерно прежде всего для Великобритании, Германии, Дании, Исландии, Латвии, Норвегии, Румынии, Словакии. Кластерные инициативы чаще скоординированы с программами поддержки ИиР, нежели бизнеса, либо развития инфраструктуры [Müller et al., 2012, pp. 43–46, 60].

родительской структуры вдвое. В ряде случаев сами кластеры возникают как итог продолжительного и плодотворного процесса отделения новых фирм от университетов или якорных компаний.

Однако в большинстве стран кластерная политика по-прежнему фокусируется на поддержке существующих предприятий, стимулируя их инновационное развитие путем содействия кооперационным связям. Лишь немногие государственные кластерные программы в европейских странах ориентированы на развитие стартапов. В числе первопроходцев — финская программа OSKE. В связи с этим актуальным аспектом инновационной политики становится смещение фокуса на стартапы, спиноффы, динамичные малые и средние компании («газели»), а также на экосистему, способствующую обмену идеями, разработке соответствующих проектов и бизнес-планов, поиску партнеров и инвесторов, формированию команд. В такой парадигме специализированные организации кластеров становятся связующим звеном между отдельными элементами региональной инновационной экосистемы — университетами, научными организациями, инновационной инфраструктурой, направляя и координируя их деятельность.

Заметим, что значение кластерной политики должно возрастать в процессе взросления отрасли, когда бывшие стартапы столкнутся с проблемами расширения их деятельности. Среди них — неразвитость производственной инфраструктуры, нехватка оборудования и квалифицированной рабочей силы, слабое позиционирование на глобальном рынке, недостаточная коммуникация с государственной властью, институтами развития и т. п. Объединение в кластеры способствует эффективному преодолению перечисленных барьеров. В последнее время развитию инновационных стартапов в пилотных кластерах придается все большее значение.

Анализ программ федерального субсидирования по итогам 2013 г. показал, что в большинстве из них запланировано создание инновационной инфраструктуры, в той или иной степени адаптированной под указанные задачи. Это инжиниринговые центры в Калужской и Новосибирской областях, Красноярском крае. В кластере «Физтех XXI» действует БиоБизнесИнкубатор, в процессе строительства находятся биофармацевтический корпус и технопарк по направлению ИКТ. В рамках сотрудничества Инновационного территориального кластера ядерно-физических и нанотехнологий в г. Дубне с ОАО «РВК» запланированы создание центра технологического предпринимательства и участие в проекте «Региональный бизнес-катализатор».

О формировании внутрикластерного венчурного фонда упомянуто в программах Республики Татарстан и Ульяновской области (г. Димитровград). Уникальный кейс — создание преинкубатора в кластере «Зеленоград», когда за счет федеральной субсидии строится

инфраструктурный объект, специализирующийся на стимулировании технологических стартапов ¹²². Функция кластеров как генераторов инновационных совместных проектов и стартапов приобретает ключевое значение для национальной инновационной системы России.

Отсутствие привлекательных проектов становится очевидным узким местом для экономики страны. В какой мере программы развития пилотных кластеров будут способствовать решению этой задачи, покажет время.

Использованные источники:

1. Куценко, Е.С. Анализ пилотных инновационных территориальных кластеров в России: в поисках направлений дальнейшего развития/ Е.С. Куценко // XIV Международная научная конференция по проблемам развития экономики и общества. М.: Издательский дом НИУ ВШЭ: [Электронный ресурс] URL: http://www.rusventure.ru/ru/programm/analytics/docs/201403_management_companies_clusters.pdf
2. Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года: [Электронный ресурс] URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_123444/
3. Княгинин, В.Н. Кластерный путь к новой экономике / В.Н. Княгинин // Полит.ру, ноябрь 2012.
4. Глобальный мониторинг предпринимательства: [Электронный ресурс] URL: <http://www.gemconsortium.org/docs/download/3261>
5. Акцораева, Н.Г., Рыжикова, А.М. "Мой первый шаг в науку": экономика начинается со школьной парты / Н. Г. Акцораева, А. М. Рыжикова // Вестник Поволжского государственного технологического университета. Сер.: Экономика и управление. 2014. № 1 (20). С. 95-97.

Сосина Т.Н.

**воспитатель, высшая квалификационная категория
МБДОУ №12 «Брусничка»
Россия, г. Усть-Илимск**

ИГРА КАК МЕТОД ЭКОЛОГИЧЕСКОГО ВОСПИТАНИЯ

В статье рассматриваются вопросы экологического воспитания детей на основе игры, а также виды игр и конкретные примеры их использования при ознакомлении дошкольников с окружающим миром.

Ключевые слова: игра, виды игр, игровая деятельность, экологическое воспитание, дошкольное образование.

The article examines the environmental education of children based on games, as well as the kinds of games and concrete examples of their use when

¹²² В отличие от обычного бизнес-инкубатора преинкубатор поддерживает начинающих предпринимателей не только на этапе «стартапа», но и на стадии «идеи». Его услуги заключаются в предоставлении рабочего места, компьютера и оргтехники, консультировании, помощи в подготовке бизнес-планов и презентаций проектов, рекомендаций по их развитию, содействии в регистрации юридического лица.

reading with preschool children around the world.

Keywords: game, types of games, gaming activities, environmental education, early childhood education.

Огромная роль в развитии и воспитании ребенка принадлежит игре - важнейшему виду деятельности. Она является эффективным средством формирования личности дошкольника, его морально-волевых качеств, в игре реализуются потребность воздействия на мир. Она вызывает существенное изменение в его психике. Известнейший в нашей стране педагог А.С. Макаренко так характеризовал роль детских игр: «Игра имеет важное значение в жизни ребенка, имеет тоже значение, какое у взрослого имеет деятельность работа, служба. Каков ребенок в игре, таким во многом он будет в работе. Поэтому воспитание будущего деятеля происходит, прежде всего, в игре...»

В своей работе уделяю большое внимание игровой деятельности, так как она выполняет ряд важных функций в развитии личности человека.

Игра, как самостоятельная детская деятельность формируется в ходе воспитания и обучения ребёнка, она способствует освоению им опыта человеческой деятельностью. Игра, как форма организации детской жизни важна тем, что служит становлению психики ребёнка, его личности.

Игра – альтернатива действительности, используется для коррекции состояния и поведения ребенка. Но все же главная функция игры – развивающая: она повышает интеллект, способствует чувственному восприятию мира и эмоциональному благополучию ребенка, а так же развивает и радует ребёнка, делает его счастливым. В игре ребёнок совершает первые открытия, переживает минуты вдохновения, развивается его воображение, фантазия, а, следовательно, создаётся почва для формирования инициативной, пытливой личности.

Игра среди всех других видов деятельности имеет в дошкольном детстве первостепенное значение. Экологическое воспитание детей необходимо строить на игровой основе – с большим включением в педагогический процесс разных видов игр.

Существуют разные виды игр, характерных для детского возраста: подвижные игры (игры с правилами), дидактические, игры – драматизации, конструктивные игры. Особое значение для развития детей имеют творческие или ролевые игры. Они характеризуются следующими особенностями:

- игра представляет собой форму активного отражения ребенком окружающей его жизни людей. Отличительной особенностью игры является и сам способ, которым ребенок пользуется в этой деятельности. Игра осуществляется комплексными действиями, а не отдельными движениями (как, например, в труде, письме, рисовании);

- игра, как и всякая другая человеческая деятельность, имеет общественный характер, поэтому она меняется с изменением

исторических условий жизни людей;

- игра является формой творческого отражения ребенком действительности. Играя, дети вносят в свои игры много собственных выдумок, фантазии, комбинирования;

- игра есть оперирование знаниями, средство их уточнения и обогащения, путь упражнения, и развития познавательных и нравственных способностей и сил ребенка. В развернутой форме игра представляет собой коллективную деятельность. Все участники игры находятся в отношениях сотрудничества.

В работе с детьми как можно больше использую элементы сюжетно-ролевой игры: воображаемую ситуацию, ролевые действия и диалоги, несложные сюжеты, в которых обыгрываются какие-либо игрушки. В самостоятельной игре дошкольников эти элементы взаимосвязаны в едином игровом процессе. Исследователи доказали, что на первом этапе игровой деятельности детей, следует формировать необходимые знания об окружающей действительности. Я объясняю детям, как можно осуществлять игровые действия с предметами, строить ролевые взаимоотношения, развивать сюжетную линию игры.

Использование сюжетно-ролевой игры в экологическом воспитании детей опирается на ряд теоретических положений, высказанных известными исследователями, педагогами и психологами. Так, по мнению А. В. Запорожца, игра – это эмоциональная деятельность, а эмоции влияют не только на уровень интеллектуального развития, но и на умственную активность ребенка, его творческие возможности. Включение элементов сюжетно – ролевой игры в процесс формирования у детей представлений о природе создает эмоциональный фон, благодаря которому дошкольники быстрее усвоят новый материал. Известно насколько игра многогранна, она обучает, развивает, воспитывает, социализирует, развлекает и дает отдых. Но исторически одна из первых ее задач — обучение. Не вызывает сомнения, что игра практически с первых моментов своего возникновения выступает как форма обучения, как первичная школа воспроизводства реальных практических ситуаций с целью их освоения, с целью выработки необходимых человеческих черт, качеств, навыков и привычек, развития способностей.

Игровой деятельности присущи те же черты, что и игре:

- свободная развивающаяся деятельность, предпринимаемая по указанию педагога, но без его диктата и осуществляемая ребенком по желанию, с удовольствием от самого процесса деятельности;

- творческая, импровизационная, активная по своему характеру деятельность;

- эмоционально напряженная, приподнятая, состязательная, конкурентная деятельность;

- деятельность, проходящая в рамках прямых и косвенных

правил, отражающих содержание игры и элементов общественного опыта;

- деятельность, имеющая имитационный характер, в котором моделируется профессиональная или общественная среда жизни человека;

- деятельность, обособленная местом действия и продолжительностью, рамками пространства и времени.

К важнейшим свойствам игры относят тот факт, что в игре и дети действуют так, как действовали бы в самых экстремальных ситуациях, на пределе сил преодоления трудности. Причем столь высокий уровень активности достигается ими, почти всегда добровольно, без принуждения.

Огромная роль в воспитании у детей осознанно-правильного отношения к природе принадлежит игровым обучающим ситуациям.

В работе с детьми по экологической теме педагоги-экологи С.Н. Николаева и И.А. Комарова предложили сюжетно-ролевую игры и разнообразные игровые обучающие ситуации в практической деятельности по экологическому воспитанию дошкольников. По их мнению, игровая обучающая ситуация - это полноценная, но специально организованная сюжетно-ролевая игра. Ее характеризуют следующие моменты:

- она имеет короткий и несложный сюжет, построенный на основе жизненных событий или сказочного, либо литературного произведения, которое хорошо знакомо дошкольникам;

- оснащена необходимыми игрушками, атрибутикой; для нее специально организуются пространство и предметная среда;

- в содержание игры заложены дидактическая цель, воспитательная задача, которым подчинены все ее компоненты - сюжет, ролевое взаимодействие персонажей и пр.;

- игру проводит воспитатель: объявляет название и сюжет, распределяет роли, берет одну роль на себя и исполняет ее, поддерживает воображаемую ситуацию в соответствии с сюжетом;

- воспитатель руководит всей игрой: следит за развитием сюжета, исполнением ролей детьми, ролевыми взаимоотношениями; насыщает игру ролевыми диалогами и игровыми действиями, через которые и осуществляется дидактическая цель. С помощью игровых обучающих ситуаций можно решать различные программные задачи по экологическому воспитанию детей.

В работе с детьми использую следующие виды игровых обучающих ситуаций: игровые обучающие ситуации с игрушками разного типа подразумевают использование игрушек-аналогов. Аналоги - это такие игрушки, которые изображают объекты природы: конкретных животных или растения. Игрушечных аналогов животных множество, они существуют в самом различном исполнении (мягкие, резиновые, пластмассовые, заводные и пр.). Использование данного вида игрушек формирует у детей отчетливые

представления об особенностях живых существ на основе ряда существенных признаков. С помощью таких игрушек педагог может легко продемонстрировать возможные действия с предметом и действия с живым существом, т.е. показать различия в формах действия с живыми и неживыми объектами. Данный вид игровых обучающих ситуаций используют при ознакомлении детей с птицами, рыбками и другими животными, а также при сопоставлении игрушечных и живых деревьев. Игрушки – аналоги можно сопоставлять не только с живыми объектами, но и с их изображением на картинах, наглядными пособиями. Например, в беседе по картинам об особенностях жизни зайца в условиях леса, его приспособленности к разным временам года может участвовать игрушечный зайчик. Экологический смысл сопоставления заключается в том, что игрушечный зайчик «живет» в уголке, ему никто и ничто не угрожает, он не приспособляется к окружающим его условиям, т.е. это его среда обитания. Данный вид игрушек может включаться в любой вид деятельности детей: образовательной деятельности, наблюдения, труд в природе, экскурсии, чтение художественной литературы.

Игрушки-аналоги - это дидактические игрушки.

Второй тип игровых обучающих ситуаций связан с использованием кукол, изображающих персонажей произведений, хорошо знакомых детям. Героилюбившихся сказок, рассказов, диафильмов, мультфильмов воспринимаются детьми эмоционально, будоражат воображение, становятся объектами подражания. В таком виде игровых обучающих ситуаций сказочные герои действуют в новых, аналогичных сюжету сказки ситуациях. Поведение героя характерно поведению в сюжете сказки, из которой данный персонаж. Подбираю персонажей литературных произведений, чтобы сюжет сказки, из которой вводится герой, было связано с природой, а персонаж имел кукольное воплощение. Для детей средней группы можно использовать персонажей из таких произведений, как «Репка», «Приключения Незнайки», «Айболит», «Колобок» и др.

С образом героя мультфильма Кота Матроскина у детей связаны представления о хозяйственном, заботливом, трудолюбивом коте. Этот персонаж может быть включен в разнообразные игровые обучающие ситуации. Совершая игровые действия Кота «хозяйственника», герой выполняет очень важную функцию – заводит и содержит домашних животных. Он знакомит детей с домашними животными, рассказывает, как нужно за ними ухаживать. Дети знакомятся с домашними водоплавающими птицами. Дюймовочку дети знают, как добрую, хрупкую, трудолюбивую девочку. В ходе создания игровых обучающих ситуаций, в которых главным героем выступает Дюймовочка, дети знакомятся с посадкой растений. Дюймовочка рассказывает, как нужно сажать цветы, как за ними ухаживать, чтобы цветы были красивыми. Дюймовочка приглашает детей отправиться в путешествие по сказке, из которой она пришла. В ходе этого путешествия

дети знакомятся с представителями животного и растительного мира, узнают об существенных отличительных особенностях среды обитания героев сказки.

Используя литературного персонажа Незнайку, не он учит детей, а дети учат его. Например, дети знакомят Незнайку с обитателями уголка природы, рассказывают ему о том, что можно делать с ними, а что нет, являю дополнения в рассказ детей. Важным является то обстоятельство, что каждый литературный герой в отдельно взятой игровой обучающей ситуации может выступать в одной из двух функций: выполнять роль знающего, хорошо осведомленного в каком-либо материале героя или, наоборот, ничего не знающего наивного простака.

Для того чтобы игровая обучающая ситуация с любым литературным персонажем действительно выполнила дидактическую функцию, она должна быть хорошо разыграна. В каждой такой игровой обучающей ситуации я выполняю две роли - куклы и свою собственную. Одновременно говорю и действую за персонажа и за воспитателя. Как педагог, я разговариваю с детьми и куклой; как персонаж, он говорит с детьми и воспитателем. При этом успех исполнения роли куклы зависит от меняющихся интонаций и разнообразных игровых действий, которые она совершает. Кукла должна быть «живой» - поворачиваться то к детям, то к воспитателю, протягивать руки, наклонять голову, вступать в контакт с детьми (гладить их по голове, по щеке, хлопать по плечу, здороваться за руку и пр.).

Ещё одним важным видом игровых обучающих ситуаций являются игры-путешествия. Путешествия здесь выполняют функцию экскурсий. Дети посещают музеи, выставки, зоопарк. В процессе игр-путешествий дети посещают новые, интересные места и расширяют имеющиеся и получают новые знания о природе. Воспитатель в этой игре выполняет главную роль - экскурсовода, начальника экспедиции, заведующего фермой. Именно через него дошкольники знакомятся с новыми местами и представителями животного и растительного мира.

Игра захватит детей, если воспитатель специальными приемами постоянно поддерживает воображаемую ситуацию того пространства, в котором она протекает (зимнего заснеженного леса, летнего леса с завалами или болотистыми местами, жаркой пустыни, арктических льдов).

Например, инсценируя путешествие в летний лес, воспитатель предлагает детям ходить по лесу осторожно, стараться смотреть под ноги, чтобы не наступить на змею; наклоняться, чтобы не задеть ветки деревьев; прислушиваться к лесной тишине. Шагая во время воображаемой экскурсии по болотистому месту, руководитель просит экскурсантов поднимать повыше ноги, идти осторожно, чтобы не провалиться (при этом сам делает то, что нужно). Использование игр-путешествий может в ряде случаев выходить за рамки отведенного времени - это не опасно, так как качественное проведение игры, создает определенный эмоциональный

настрой у детей, обеспечивает максимальный развивающий эффект.

Использованные источники:

1. Казарчук Г. Дидактические игры в экологическом воспитании дошкольников// Ребенок в детском саду - 2005-№ 4-54-56с.
2. Каменева А.А. Как знакомить дошкольников с природой: Пособие для воспитателей детского сада.-М.,1983 - 137с.
3. Николаева С.Н. Формирование начал экологической культуры // Дошкольное воспитание-1998- № 2-13-17с.
4. Николаева С.Н. Сюжетные игры в экологическом воспитании дошкольников. Игровые обучающие ситуации с игрушками разного типа.- М., 2005.-128с.
5. Николаева С.Н. Сюжетные игры в экологическом воспитании дошкольников. Пособие для педагогов дошкольных учреждений. -М.: ГНОМ, 2005-51с.

Хизбуллина Р.Р., к.соц.н.

доцент

кафедра «Социология, политология, право»

Казанский государственный энергетический университет

Россия, г. Казань

**К ВОПРОСУ О ПОДГОТОВКИ КАДРОВ В ВЫСШЕЙ ШКОЛЕ:
МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ**

Аннотация. В представленной статье освещается проблема подготовки кадров в условиях реформирования систем образования. Произведен анализ концепций ведущих отечественных ученых по проблеме реформирования отечественной системы образования. Рассмотрена роль образования как этапа в становлении молодых специалистов. С методологических позиций определяется проблемное поле и обозначается вектор развития системы подготовки кадров в высшей школе в современных условиях.

Ключевые слова: система образования, подготовка кадров, профессиональная социализация, образовательная реформа, молодой специалист, высшая школа.

Summary. In the presented article the training problem in the conditions of reforming of education systems is covered. The analysis of concepts of the leading domestic scientists on a problem of reforming of a domestic education system is made. The education role as stage in formation of young specialists is considered. From methodological positions the problem field is defined and the vector of development of system of training at the higher school in modern conditions is designated.

Keywords: education system, training, professional socialization, educational reform, young specialist, the higher school.

Рассматривая профессиональную социализацию с точки зрения вхождения молодого специалиста в русло профессиональной деятельности, следует отметить функцию системы образования, как ведущую, направленную на формирование молодого специалиста профессиональных установок, норм, представлений и правил профессиональных поведенческих стратегий [1].

Образование, рассматриваемое как этап профессиональной социализации, призван выполнять следующие функции в вопросах становления молодого специалиста [2]:

1. формирование у молодого поколения профессиональных установок, норм, ценностных ориентиров, жизненных идеалов на осуществление профессиональной деятельности.

2. трансляция и распространение культуры в обществе (передача поколениями ценностей культуры, моральных ценностей и норм, правил поведения, опыта и навыков, присущих различным профессиям).

3. социально-профессиональная селекция.

Происходящие процессы функциональной трансформации системы высшего образования побуждают государство к вмешательству в этот процесс, к упорядочению этой меняющейся системы, руководствуясь целями создания условий для более эффективного использования ее ресурсного потенциала и государственных финансовых ресурсов, чему способствует феномен реформирования системы образования.

Реформа образования это постепенный эволюционный перевод существующей педагогической системы, одной и той же практически во всех развитых странах, в новое качественное состояние, «когда народы станут обучаться и воспитываться по-новому, порождая новый, более совершенный мир» [7].

Система образования определяет вектор развития современного общества, его прогресс или регресс. Качество высшего профессионального образования определяет темпы технологического, экономического и социального развития. Институт образования сегодня является частью общества, а потому цели и задачи высшего профессионального, в целом, определяют вектор развития общества в целом.

Существенная роль в процессе социально-профессиональной социализации молодого специалиста отводится высшей школе как элементу в структуре образовательной системы. Именно вузам принадлежит миссия в профессиональном и социальном становлении молодежи.

Высшие учебные заведения до недавнего времени были вынуждены приспособливаться к спросу на рынке труда, строить свою политику по принципу самосохранения. В этих условиях во многих регионах Российской Федерации по ряду профессий возникло перепроизводство кадров [4]. Перепроизводство кадров усугубилось необоснованным, хаотичным

увлечением различных структур (в основном за счет частного сектора), ускоренной профессиональной подготовкой молодых специалистов, которая без глубокого анализа требований отраслей экономики к подготовке кадров привела к значительному искажению содержания высшего профессионального образования по профессиям, реально необходимым экономике регионов страны.

По-мнению, экспертов (Егоршин А.П., Кузьминов Я.И.) [5,6], существующая система образования до сих пор является симбиозом административной системы бывшего СССР и элементов рыночной экономики переходного периода России. Основными недостатками и проблемами системы высшего профессионального образования в стране, по-мнению указных экспертов, являются:

1. увеличение технологического разрыва с экономически развитыми странами и снижение конкурентоспособности отечественного высшего профессионального образования;

2. недостаточное государственное финансирование вузов в размере 30-60% от планового бюджета, что вынуждает развивать систему внебюджетной формы высшего профессионального образования по непрофильным специальностям коммерческих вузов;

3. слабая материально-техническая база, существующая в высшей школе.

Принимая во внимание текущую экономическую ситуацию, реформа системы высшего профессионального образования должна быть направлена на оздоровление всей системы обучения в высшей школе. Обучение не «тем специальностям» грозит рынку труда состоянием массовой «невостребованности», следствием чего может стать отсутствие качественно подготовленных специалистов по профильным, социально востребованным специальностям.

Сегодня вузы, как и образовательная система в целом, столкнулись с «вызовами» времени. Изменение государственной политики в области образования выражается в изменениях в самой образовательной практики, вызванных внедрением новых стандартов, которые неизменно затрагивают рынок труда и занятости. Молодому специалисту в современных социально-экономических условиях требуется наличие высоких профессиональных навыков, компетенций и личностных качеств.

Реформы в системе образования привели к структурно-функциональным изменениям, не улучшив при этом социально-экономического и духовно-идеологического состояния самой системы, ее подсистем и действующих в ней групп и индивидов [3].

Вследствие того, что правительство рассмотрело и одобрило проект федерального закона «О внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации (в части установления уровней высшего профессионального образования)», отечественные вузы будут готовить

дипломированных выпускников трех видов: бакалавров, магистров и специалистов.

Высшим образовательным учреждениям, по мнению автора, не остается ничего иного, как корректировать собственную, устоявшуюся систему, со всей ее самобытностью (согласно специфике направления государственного образовательного учреждения высшего профессионального образования) под новый единый стандарт обучения.

Использованные источники:

1. Хизбуллина Р.Р. Особенности развития инновационно-образовательных программ высшей школы в Республике Татарстан: методологический аспект. – Молодой ученый. – 2009. - №11. – С 260-262.
2. Третьякова Ю.А. Воспроизводственные функции образования в системе отношений занятости: Дис. ... канд. наук; Экономические науки: 08.00.01 / РГУ. – Ростов н/Д, 2001.
3. Десятилетие реализации государственной молодежной политики в РТ: опыт, проблемы, перспективы: Доклад / М.М Бариев, Г.В Морозова, Н.С Тарасова; Министерство по делам молодежи, спорту и туризму РТ.- Казань: РЦИМ, 2004. – С.96.
4. Концепция опережающего начального профессионального образования Ярославской области. Режим доступа: URL: <http://www.depedu.yar.ru> (дата обращения 09.09.2015)
5. Кузьминов Я.И. Образование и реформа / Я.И. Кузьминов // Отечественные записки. – М., 2002. – № 2. – С. 91-105.
6. Егоршин А.П. Перспективы развития образования России в XXI в. / А.П. Егоршин // Университетское управление. – 2000. – № 4 (15). – С. 50 - 64.
7. Беспалько В.П. Реформируется ли образование? / В.П. Беспалько // Мир образования. – М., 1995. – №6. – С. 11-15.

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

*Антипова О.И., к.т.н.
доцент*

*Дареев И.В.
магистр*

*Тольяттинский государственный университет
Россия, г. Тольятти*

ПОДХОДЫ К СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ТРМ-ПРОЦЕССОВ ОРГАНИЗАЦИИ

В настоящее время остро стоит вопрос о повышении эффективности всех элементов производственных систем. По статистике промышленное оборудование в России простаивает или загружено не полностью, загрузка оборудования составляет около 65%. Из-за недогруженного станочного парка или недостаточного отработанного машинного времени, коэффициент эффективности оборудования ОЕЕ может быть меньше расчетного, что в целом неблагоприятно влияет на экономические показатели предприятия. Из-за простоев и неравномерной работы оборудования, менеджмент, пытаясь обезопасить производство от срывов поставок, увеличивает производственные запасы. Дополнительные запасы увеличивают иммобилизацию финансовых средств. Как мы видим, для увеличения эффективности производственного оборудования, его необходимо догрузить, а производственные простои уменьшить. Решив данные вопросы, у менеджмента появляется возможность уменьшить производственные запасы. Необходимо понимать, что именно на уровне исполнения производственных планов рождается прибавочная стоимость, осуществляются основные затраты предприятия и скрыты главные источники экономии, а также работают многие другие факторы, определяющие эффективность и рентабельность предприятия в целом.

Для решения поставленной задачи необходимо выявить причины, из-за которых оборудование не дает нужные объемы продукции. Главным препятствием эффективного использования оборудования являются поломки, вызывающие остановку оборудования, что приводит к отклонению от нормального хода работы, влекущее за собой брак и другие потери. Поломка – «это видимая часть айсберга», причины которой кроются в невидимой части, состоящих из совокупности скрытых дефектов, таких как: пыль, грязь, люди, износ, коррозия, деформация, трещины, вибрация и т.д.

Скрытые дефекты накапливаются, взаимно усиливают друг друга, критическая их масса приводит к поломкам. Скрытые дефекты не воспринимаются глазом, на них часто не обращают внимания, а поэтому в ТРМ должна быть разработана система выявления скрытых дефектов и приведения оборудования в нормальное состояние. Это проблема, решается

с помощью ТРМ, решение ее возможно путем использования статистических методов. Так как скрытых дефектов много, то можно предположить, что законом функций распределения поломок от них можно считать нормальным. Для определения параметров нормального распределения в системе «СМКиБП» необходимо постоянно собирать данные по работоспособности каждого вида оборудования. Для этого необходимо: во-первых, чтобы каждый сотрудник предприятия по своему общеобразовательному и профессиональному уровню должен быть подготовлен к исполнению тех непривычных для себя функций, которые диктует новое разделение труда. А это требует немалых усилий по обучению персонала. Во-вторых, на предприятии нужно создать такую психологическую атмосферу, чтобы предлагаемые в соответствии с ТРМ нововведения не только не отторгались, но и подхватывались бы и развивались.

Таблица 1 Развертывание системы всеобщего обслуживания оборудования с помощью метода DMAIC

Уровень	Проблема	Цели	Задачи	Мероприятия	Результат
Исходный (D)	Эксплуатация оборудования на износ	Понимание необходимости профилактического обслуживания (PM) для поддержания ритмичной работы производственной деятельности	Создание группы ответственной за профилактическое обслуживание оборудования. Разработка программы обучения проведения PM.	Выявление узких мест. Проведение ремонта. Подготовка журнала для всего парка оборудования. Обучение персонала по использованию контрольных карт PM.	Подготовленные журналы для всего парка оборудования
Целевой (M)	Взаимные претензии между операторами и специалистами и службы главного инженера	Осмысление возможности PM всем персоналом и создание системы предотвращения поломок	Определение «оборудования PM». Избавление от трех зол – некачественной чистки, плохой смазки, нарушением правил эксплуатации.	Устранение поломок и аварий на «оборудовании PM». Внедрение контрольных карт для ежедневных проверок оборудования. Система периодических инспекций обеспечения запасными частями и расходными материалами.	Ноль аварий на «оборудовании PM»
Совершенствование деятельности (A)	Избавление от трех зол	Закрепление в сознании операторов постоянной заботы об оборудовании и достижения нуля аварий	Проведение анализа «Know why». Изучение техники корректирующего обслуживания. Определение коренных причин поломок и устранение их путем модернизации.	Проведение периодических проверок оборудования. Своевременное проведение PM и устранение аварий. Тщательная смазка и замена масла. Постоянный мониторинг предотвращения поломок из-за нарушения правил эксплуатации.	Полное исключение поломок от трех зол

Согласование целей между руководством и исполнителями (I)	Распространение идей усовершенствования и обеспечение регулярного проведения РМ	Достижение такой точности оборудования, которая обеспечивает производство без брака	Создание системы корректирующего обслуживания. Обеспечение гарантированной точности оборудования. Целенаправленной и комплексное управление процессом повсеместного внедрения корректирующего обслуживания.	Овладение всеми операторами техникой корректирующего обслуживания. Обучение операторов методике расчета ОЕЕ. Создание общеприимной системы модернизации оборудования.	Повышение значения ОЕЕ
Достижение цели (C)	Брак при первом запуске оборудования	Внедрение в масштабе предприятия корректирующего обслуживания и технической поддержки оборудования	Стандартизация методов корректирующего обслуживания, перевод на единичную переналадку и обеспечение нуля брака.	Внедрение методов корректирующего обслуживания всего парка. Завершение проектов направленных на обеспечение нуля брака. Перевод на единичную переналадку всего парка оборудования. Мониторинг параметров качества, производительности, готовности оборудования.	ОЕЕ>85%, Эисп>95%

Необходимо добавить, что огромную роль в повышении эффективности оборудования играет прогнозирование и ликвидация возможных источников поломок и остановок оборудования. В первую очередь речь идёт о выявлении и ликвидации скрытых дефектов. Такие дефекты оборудования можно обнаружить только в том случае, если все узлы и агрегаты легко доступны для очистки, осмотра и смазки. Порой именно сам производственный мусор, грязь, мелкодисперсные взвеси различных веществ в воздухе рабочей зоны приводят к поломкам жизненно важных узлов оборудования.

На основе проделанного анализа литературы по проблеме внедрения ТРМ в ИП для пилотного проекта были выделены следующие направления работы:

- Создание организационной структуры для продвижения ТРМ.
- Определение базовых целей и конкретных показателей.
- Создание благоприятной атмосферы для внедрения ТРМ через реализацию принципа культа знаний.
- Внедрение принципов 5S.
- Внедрение самостоятельного обслуживания оборудования оператором в части ежедневных осмотров, очистки, смазки и несложного ремонта.
- Пересмотр расстановки оборудования с целью сокращения времени, расстояния и сложности транспортировки продукции.
- Разработка методики диагностирования оборудования и ликвидации возможных источников поломок и остановок оборудования.

Оценку эффективности оборудования (Overall Equipment Effectiveness, ОЕЕ) принято вычислять путем перемножения трех ключевых коэффициентов: готовность, производительность и качество¹ [1, с. 74].

$$\text{ОЕЕ} = \text{Готовность} \cdot \text{Производительность} \cdot \text{Качество}$$

Готовность – процент реального времени работы оборудования от запланированного времени (для измерения надежности) или календарных часов (для измерения степени используемости оборудования). Производительность – процент реально произведенного количества деталей за единицу времени от номинальной производительности для этого оборудования. Качество – процент годных реализованных изделий от общего количества изделий, произведенных за рассматриваемый период.

В настоящее время очень бурно внедряются инструменты информационной логистики. Одним из таких инструментов является MES система. MES (от англ. manufacturing execution system, система управления производственными процессами) — специализированное прикладное программное обеспечение, предназначенное для решения задач

¹ Майкл Л. Джордж. Бережливое производство+6 сигм: Комбинация качества шести сигм со скоростью бережливого производства. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005, 360 с.

синхронизации, координации, анализа и оптимизации выпуска продукции в рамках какого-либо производства. MES-системы относятся к классу систем управления уровня цеха, но могут использоваться и для интегрированного управления производством на предприятии в целом.¹[2]

Основными функциями данной системы являются – оперативно-календарное планирование и диспетчеризация производственных процессов в цеху. Эти две функции определяют MES-систему как систему оперативного характера, которая нацелена на формирование расписаний работы оборудования и оперативное управление производственными процессами в цеху. Так же неоспоримым преимуществом данной системы будет то, что она собирает и накапливает достоверную диагностическую информацию о состоянии технологического оборудования автоматически, независимо от человека. Благодаря этому, персонал который занят в обслуживании технологического оборудования, получает современнейший инструмент, который позволяет выявлять различные события остановок и их степень влияния на общий простой оборудования, а также сделать отчет о простое. Данный отчет в последующем можно декомпозировать по видам простоя их продолжительности, а так же проследить причинно следственную связь.

Благодаря использованию современных MES-систем коэффициент использования оборудования увеличивается, скорость обработки производственных заказов увеличивается практически в два раза, объемов незавершенного производства снижается на 25%. Применение MES дает возможность составлять и своевременно корректировать детальные производственные расписания, что, в свою очередь, позволяет более точно определить фактическую себестоимость изготовления как каждой отдельной детали, так и всего изделия полностью. Улучшение этих показателей при внедрении MES достигается за счет полного учета производственных ресурсов, оптимального их распределения, эффективного планирования и организации производства.

Таким образом, при совмещении подходов современного анализа TPM процессов и современных средств автоматизации информационной логистики позволяет повышать эффективность элементов производственных процессов.

Использованные источники:

1. Майкл Л. Джордж. Бережливое производство+6 сигм: Комбинация качества шести сигм со скоростью бережливого производства. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005, 360 с.
2. Электронный ресурс - http://www.tadviser.ru/index.php/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%8C%D1%8F:MES-%D1%81%D0%B8%D1%81%D1%82%D0%B5%D0%BC%D1%8B_-_%D1%84%D1%83%D0%BD%D0%BA%D1%86%D0%B8%D0%B8_%D0%B8_%D0%BF%D1%80%D0%B5%D0%B8%D0%BC%D1%83%D1%89%D0%B5%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%B0

¹ http://www.tadviser.ru/index.php/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%8C%D1%8F:MES-%D1%81%D0%B8%D1%81%D1%82%D0%B5%D0%BC%D1%8B_-_%D1%84%D1%83%D0%BD%D0%BA%D1%86%D0%B8%D0%B8_%D0%B8_%D0%BF%D1%80%D0%B5%D0%B8%D0%BC%D1%83%D1%89%D0%B5%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%B0

D1%82%D0%B0%D1%82%D1%8C%D1%8F:MES-%D1%81%D0%B8%D1%81%D1%82%D0%B5%D0%BC%D1%8B_-_D1%84%D1%83%D0%BD%D0%BA%D1%86%D0%B8%D0%B8_%D0%B8_%D0%BF%D1%80%D0%B5%D0%B8%D0%BC%D1%83%D1%89%D0%B5%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%B0

Ахметшин А.Ф.

аспирант

Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова

Россия, г. Москва

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СИСТЕМНОГО ПОДХОДА ДЛЯ ОЦЕНКИ УСТОЙЧИВОСТИ ТЕМПОВ РОСТА ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА

В статье приведен обзор состояния сферы малого бизнеса и представлены планируемые государством мероприятия по его поддержке и развитию. Рассмотрено применение системного подхода для оценки устойчивости темпов роста предприятий малого бизнеса, что и является основной целью. В контексте системного подхода малое предприятие рассматривается как система малого порядка с определенным набором характеристик, на основании которых определяется устойчивость ее темпов роста за выбранный промежуток времени. Представленные в качестве примера результаты позволяют сделать вывод о том, что рассматриваемый подход является эффективным и полезным в принятии решений.

Ключевые слова: системный подход, система малого порядка, малый бизнес, устойчивость темпов роста, экспресс-анализ.

В настоящее время исследование проблем малого бизнеса в России приобретает наибольшую актуальность. Это связано как с текущей экономической ситуацией страны в условиях санкций, когда малые предприятия могут стать объектом импортозамещения, так и с положением сферы малого бизнеса в существующих реалиях государства. Всему современному миру уже давно известно, что малый и средний бизнес являются двигателем экономики, фундаментом стабильности и гарантом развития страны [5]. Но, несмотря на этот факт, наше государство не оказывает полноценную поддержку сектору малого предпринимательства, вследствие чего ему приходится самостоятельно выходить из сложившегося положения, что, к сожалению, не всегда удается. Согласно недавно представленному президенту России докладу о положении малого бизнеса в России, значительное количество малых предприятий несут постоянные убытки и не в состоянии позволить себе внешние инвестиции, что ведет к массовому их закрытию.

Состояние и проблемы сектора малого и среднего бизнеса обсуждались на ряде крупных экономических форумов в начале 2013 года. В

частности, по словам Председателя Правительства РФ, выступившего на Гайдаровском форуме в январе 2014 г., главная задача в секторе малых и средних предприятий – «набор критической массы», качественное улучшение предпринимательского климата. Д.А.Медведев отметил, что в странах Евросоюза вклад малого бизнеса в ВВП составляет порядка 50% ВВП, такая же доля малого бизнеса в общей занятости. В России же, по различным оценкам, вклад малого бизнеса в ВВП составляет около 20%, а вклад в общую занятость – порядка 25%. В 2014 году правительство продолжило финансирование программ поддержки малого и среднего предпринимательства. Было выделено 21 млрд. рублей на предоставление субсидий и формирование инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства, а также планировалось проведение мер по повышению доступности кредитных ресурсов [4]. Запланированные программы по большей части были реализованы, но этого оказалось недостаточно. Малый бизнес смог более менее удержаться на плаву в области торговли, но в производственной сфере крупные гиганты вытеснили малые предприятия [5].

Вопросы малого бизнеса обсуждались также в январе 2015 г. в Министерстве экономического развития РФ, где состоялась международная конференция «Малые и средние инновационные компании в странах БРИКС: политика и меры государственной поддержки». В рамках конференции был затронут большой спектр проблем – обсуждались особенности национальных подходов к государственным системам поддержки малого бизнеса [11].

«Малый и средний бизнес развивается по-прежнему медленно. Он представлен прежде всего индивидуальными предпринимателями и микропредприятиями. Его вклад в ВВП в стране не превышает 21%», – сказал президент России Владимир Путин на заседании Госсовета [8] в апреле 2015 г.

В начале июля 2015 г. в рамках девятого заседания контактной группы БРИКС по торгово-экономическим вопросам проводился круглый стол на тему «Поддержка и развитие малого и среднего предпринимательства в странах БРИКС».

«Приоритетом всякого правительства является поддержка малого бизнеса,— заявила директор департамента развития малого и среднего предпринимательства Минэкономки Наталья Ларионова,— и Россия в этом смысле не исключение». Представительница Минэкономки напомнила коллегам из стран БРИКС, что внимание на проблемах малого бизнеса Россия сосредоточила совсем недавно, поскольку «еще 20 лет назад занятие частным бизнесом в России вообще было уголовно наказуемым деянием», сейчас же «развиваемся семимильными шагами», отметила чиновник. В России 5,5 млн. малых предприятий, которые производят около 20% ВВП, пятая часть всех трудящихся работает в малом бизнесе, в основном в

торговле, отметила она. Свою задачу по поддержке малого бизнеса в Минэкономике видят в увеличении числа малых предприятий, работающих в промышленности, обрабатывающих и инновационных отраслях [7].

В середине июля 2015 г. президент России Владимир Путин подписал закон, который на три года (с 1 января 2016 г. по 31 декабря 2018 г.) освобождает малый бизнес от проверок со стороны органов муниципального и государственного контроля. На время «надзорных каникул» соответствующим органам запрещается проводить плановые проверки юридических лиц и индивидуальных предпринимателей из сферы малого бизнеса. В то же время представители малого бизнеса, наказывавшиеся в течение трех предыдущих лет за допущенные в своей работе грубые нарушения законодательства, полного освобождения от проверок не получают [9].

В конце октября 2015 г. в Уфе участниками форума малого бизнеса стран ШОС и БРИКС рассматривались перспективы взаимовыгодного сотрудничества в различных областях. Мероприятия программы были направлены на создание благоприятных условий для ускоренного развития малого предпринимательства в странах ШОС и БРИКС, а также помогли изучить и выявить лучшие практики законодательной и финансовой поддержки субъектов малого бизнеса [1].

Несмотря на оптимистичные прогнозы и факты, пока что малым предприятиям приходится в большей степени действовать самостоятельно и рассчитывать только на свои силы.

Проблемам малого бизнеса посвящено большое количество существующих научных трудов. Изучение малого предпринимательства чаще всего основано на применении качественных методов, экономического анализа и эмпирических методов исследования. Некоторые исследователи, такие как К.А. Багриновский, А.О. Блинов, Е.М. Бухвальд, А.В. Виленский, А.В. Горлов, Н.Е. Егорова, Е.Р. Майн, М.А. Маренный, А.И. Орлов, В.Б. Тореев и другие используют количественные методы при анализе малых предприятий, в частности методы имитационного экономико-математического моделирования.

В связи с активными темпами развития экономики и отдельно взятых ее хозяйствующих субъектов возникла необходимость применения *системного подхода* при осуществлении экономического анализа. Подтверждение этому – научные труды различных авторов, таких как

Н.Э. Бабичева, Л.Т. Гиляровская, А.И. Гинзбург, Д.А. Ендовицкий, А.Д. Шеремет и другие.

Системный подход представляет собой совокупность методов и средств, позволяющих исследовать свойства, структуру и функции объектов и процессов в целом, представив их в качестве систем со сложными межэлементными взаимосвязями, взаимовлиянием самой системы на ее структурные элементы [6]. В аспекте системного подхода предприятие

рассматривается как система, на входе которой расположены трудовые, материальные и финансовые ресурсы, а на выходе – результаты деятельности.

В настоящее время отсутствует единый подход к определению системы, но в общем смысле она определяется как множество составляющих единство элементов, связей и взаимодействий между ними и внешней средой, образующие присущую данной системе целостность, качественную определенность и целенаправленность [12].

Функционирование любой произвольно выбранной системы состоит в переработке входных (известных) параметров и известных параметров воздействия окружающей среды в значения выходных (неизвестных) параметров с учетом факторов обратной связи [10]. Процесс функционирования системы представлен на рисунке 1.

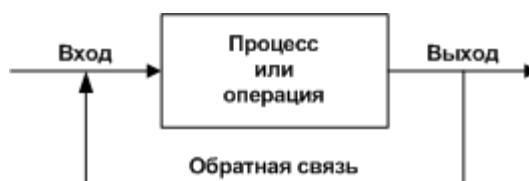


Рисунок 1 – Функционирование экономической системы

С позиций системного подхода объект малого бизнеса целесообразно рассматривать как систему малого порядка. Это объясняется тем, что малое предприятие обладает достаточно простой организационной структурой, внутри которой осуществляется не сложное взаимодействие связанных между собой и внешней средой элементов.

Поведение системы определяется характером ее реакции на внешние воздействия [10]. Некоторые авторы разделяют такие характеристики системы, как устойчивость и надежность. Согласно [10] фундаментальным свойством систем является *устойчивость*, т.е. способность системы противостоять внешним возмущающим воздействиям. Надежность – свойство сохранения структуры системы, несмотря на гибель отдельных ее элементов с помощью их замены или дублирования.

Другие авторы определяют характеристики устойчивости и надежности в аспекте одного определения. Согласно [3] надежность – это метрическая величина, которая ставится в соответствие способности системы сохранять заданные свойства поведения при внешних и внутренних воздействиях на нее, а именно:

- быть устойчивой в смысле функционирования;
- быть помехозащищенной в смысле элементов и связей между ними.

Существуют также другие характеристики и свойства системы, но в рамках данной статьи ключевыми будут вышеназванные.

Для анализа системы малого порядка (малого предприятия) достаточно

оперировать только понятием устойчивости.

Определение устойчивости используется в различных областях. Так, в биологии под устойчивостью понимают способность растения переносить неблагоприятные (экстремальные) условия с сохранением активной жизнедеятельности и способности к размножению, т.е. гомеостаз – способность организма сохранять внутреннее и внешнее постоянство под действием внешних факторов [14]. В механике устойчивость характеризуется ответом на малое возмущение системы, находящейся в механическом равновесии. Различают асимптотическую устойчивость, устойчивость по Ляпунову, экспоненциальную устойчивость, асимптотическую устойчивость в целом и другие. В теории автоматического управления устойчивость характеризуется реакцией динамической системы на внешние воздействия. В теории вероятностей определяют статистическую устойчивость как сходимость частот значений результатов измерения физической величины. В численном анализе устойчивость показывает, каким образом алгоритм связан с ошибками в вычислениях. В авиации устойчивость характеризует способность самолета без вмешательства пилота сохранять заданный режим полета. В макроэкономике устойчивость обозначает долгосрочное равновесие между эксплуатацией ресурсов и развитием человеческого общества [13].

В микроэкономике понятие устойчивости носит разносторонний характер. Так, например, внутренняя устойчивость предприятия определяется его способностью эффективно функционировать под воздействием инструментов менеджмента. Она включает в себя производственную, технологическую, инвестиционную, финансовую и организационную устойчивость [2].

- Производственная устойчивость – способность предприятия возобновлять и совершенствовать производственный цикл.
- Технологическая устойчивость – способность соблюдения предприятием технологических норм и правил.
- Инвестиционная устойчивость – способность менеджмента эффективно осуществлять инвестиционную политику предприятия.
- Финансовая устойчивость – способность предприятия погашать свои финансовые обязательства перед кредиторами.
- Организационная устойчивость – способность предприятия формировать организационную структуру, обеспечивающую эффективную организацию бизнес-процессов.

Внешняя устойчивость предприятия определяется его способностью эффективно функционировать при «положительном» влиянии внешних факторов среды. Внешняя устойчивость оказывает непосредственное влияние на внутреннюю устойчивость предприятия. Рыночная устойчивость выражает емкость рынка, потенциальные продажи предприятия в условиях конкуренции. В общем смысле устойчивость

предприятия характеризуется его способностью сохранять качественные и эффективные показатели бизнес-процессов в определенный момент времени под воздействием постоянно меняющейся внешней среды [2].

Для предприятия малого бизнеса как системы малого порядка целесообразно введение такого понятия, как устойчивость темпов роста.

Устойчивость темпов роста – способность малого предприятия к положительной тенденции получения прибыли за определенный промежуток времени. Для оценки устойчивости темпов роста может использоваться выручка и различные виды прибыли, а промежуток времени задается по годам, кварталам или месяцам. На рисунке 2 в качестве примера представлена гистограмма, согласно которой с 2010 по 2014 гг. чистая прибыль малого предприятия А постоянно возрастала (устойчивые темпы роста).

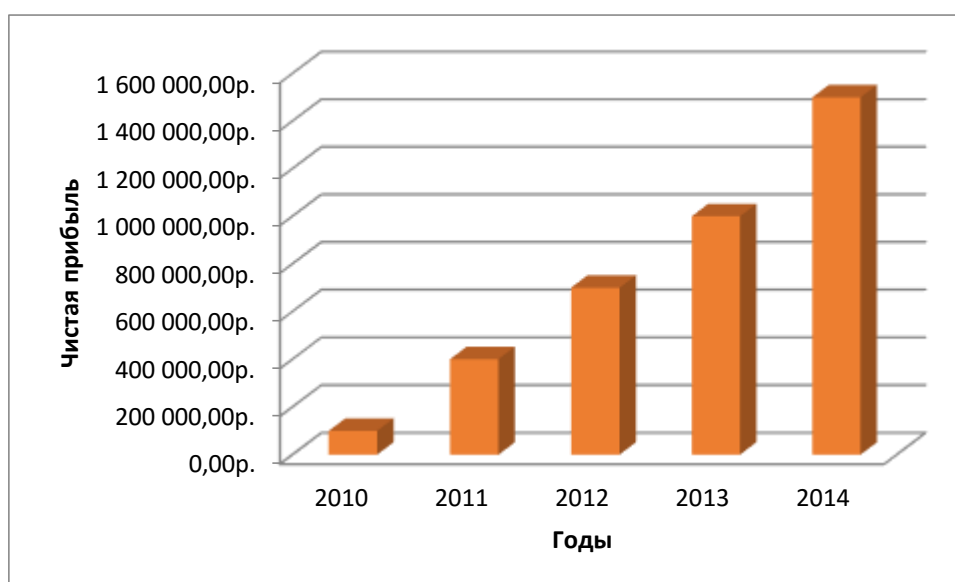


Рисунок 2 – Положительная тенденция получения чистой прибыли за 2010-2014 гг. малым предприятием А

Если рассмотреть гистограмму на рисунке 3, то видно, что чистая прибыль малого предприятия В возрастала в период с 2010 по 2013 гг., но в 2014 г. произошел ее спад (неустойчивые темпы роста).

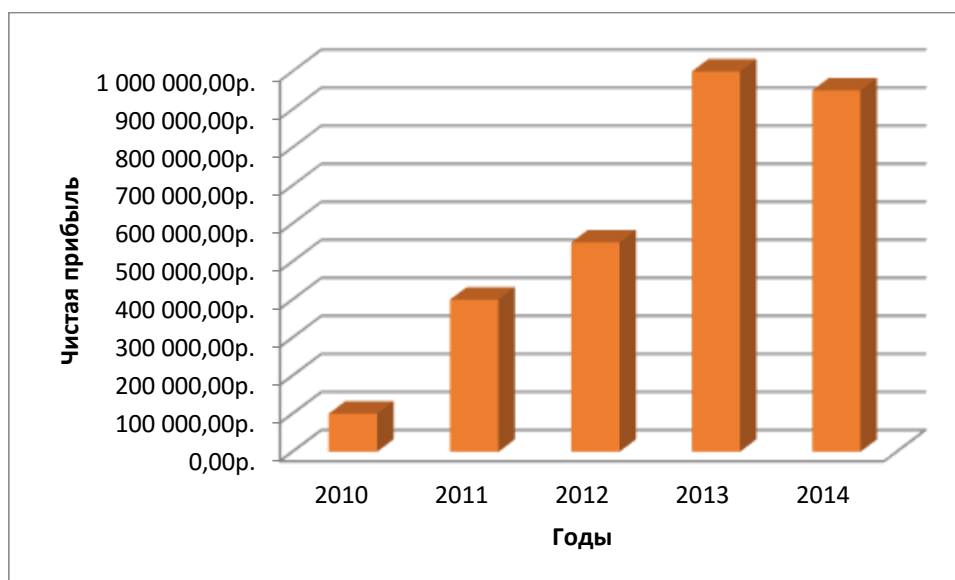


Рисунок 3 – Отрицательная тенденция получения чистой прибыли за 2010-2014 гг. малым предприятием В

На рисунке 4 представлен обобщенный график динамики получения чистой прибыли малым предприятием А и малым предприятием В за 2010-2014 гг.

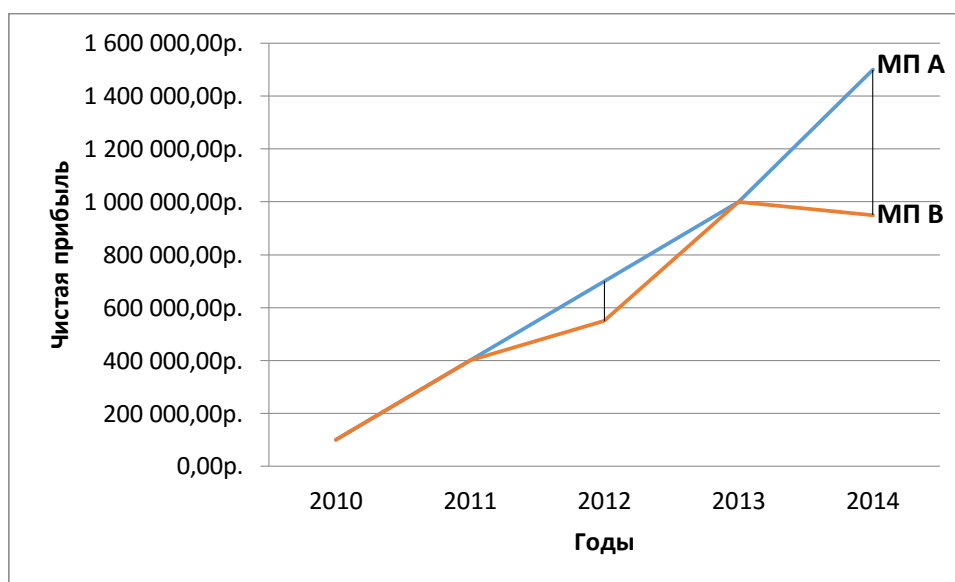


Рисунок 4 – Динамика получения чистой прибыли за 2010-2014 гг. малым предприятием А (МП А) и малым предприятием В (МП В)

Для оперативного понимания причины спада чистой прибыли в 2014 г. у малого предприятия В необходим дополнительный анализ, который можно охарактеризовать как экспресс-анализ. Его суть заключается в том, что необходимо произвести расчеты определенного блока показателей, таких как: показатели рентабельности, финансовые показатели, показатель налоговой нагрузки и др. В результате расчета данных показателей можно выявить причины, из-за которых и произошел спад чистой прибыли в 2014 г. у малого предприятия В, а при применении задачи оптимизации возможен

поиск оптимального пути решения.

При устойчивых темпах роста (без спадов) малому предприятию вовсе не обязательно проводить экспресс-анализ, поскольку информации о положительной динамике получения чистой прибыли ему будет вполне достаточно, чего не скажешь про более крупные предприятия со сложной внутренней структурой и взаимодействием ее элементов с внутренней и внешней средой.

Предложенный в статье подход позволяет эффективно оценить устойчивое состояние малого предприятия за определенный период времени и может оказаться полезным инструментом в принятии решений по стратегии развития предпринимательства сферы малого бизнеса.

Использованные источники:

1. В Уфе малый бизнес стран ШОС и БРИКС рассмотрит перспективы взаимовыгодного сотрудничества, ИА «Башинформ», 2015 — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.bashinform.ru/news/742261-v-ufe-malyy-biznes-stran-shos-i-briks-rassmotrit-perspektivy-vzaimovыgodnogo-sotrudnichestva/> (дата обращения 25.10.2015).
2. Гришаков К.Р. Понятие устойчивого развития промышленного предприятия, SCI-ARTICLE.RU №3, 2013 — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://sci-article.ru/stat.php?i=ponyatie_ustoychivogo_razvitiya_promyshlennogo_predpriya_tiya (дата обращения 25.10.2015).
3. Данелян Т.Я. Теория систем и системный анализ: учебно-методический комплекс. - М.: Изд. центр ЕАОИ, 2010. – 303 с.
4. Малое и среднее предпринимательство России: общая ситуация, Торгово-промышленная палата Российской Федерации, 2014 — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://tpprf.ru/download.php?GET=6LPAY/81BmwwZwpOJq7IlQ==> (дата обращения 25.10.2015).
5. Малый бизнес в России вымирает, PRO Деньги, 2015 — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://proinsurans.ru/pro-dengi/950-malyj-biznes-v-rossii-vymiraet> (дата обращения 25.10.2015).
6. Общие понятия теории систем. Система, life-prog.ru, 2013 — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://life-prog.ru/1_10059_obshchie-ponyatiya-teorii-sistem-sistema.html (дата обращения 25.10.2015).
7. «Приоритетом всякого правительства является поддержка малого бизнеса», Газета «Коммерсантъ», 2015 — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.kommersant.ru/doc/2762722> (дата обращения 25.10.2015).
8. Путин: Малый и средний бизнес в России развиваются медленно, Деловая газета «Взгляд», 2015 — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://vz.ru/news/2015/4/7/738648.html> (дата обращения 25.10.2015).

9. Путин на три года освободил малый бизнес от проверок, РБК, 2015 — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://top.rbc.ru/business/14/07/2015/55a4f6279a79472360cb28a6> (дата обращения 25.10.2015).
10. Родионов И.Б. Теория систем и системный анализ. — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://victor-safronov.ru/systems-analysis/lectures/rodionov/01.html> (дата обращения 25.10.2015).
11. Страны БРИКС — за инновации в малом бизнесе, Деловой клуб «Женщины будущей России», 2015 — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.womenofrussia.org/new.aspx?id=186> (дата обращения 25.10.2015).
12. Теория систем и системный анализ: методические указания / сост.: В.Н. Чернышов, А.В. Чернышов. — Тамбов: Изд-во ГОУ ВПО ТГТУ, 2010. — 32 с.
13. Устойчивость, Википедия. — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/> (дата обращения 25.10.2015).
14. Устойчивость растений. Гомеостаз. Физиология стресса. — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://zadocs.ru/biolog/26470/index.html> (дата обращения 25.10.2015).

Банникова З.В., к.э.н.

доцент

кафедра «Финансы и кредит»

Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины

Республика Беларусь, г. Гомель

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена разработке теоретических аспектов управления формированием и реализацией инновационного потенциала предприятия, включающих системный подход к управлению данными процессами на основе системы главных функций и методический инструментарий оценки его структурных компонентов.

Ключевые слова: инновационный потенциал предприятия, формирование и реализация инновационного потенциала предприятия, управление инновационным потенциалом предприятия, система главных функций, оценка инновационного потенциала предприятия.

The article deals with the development of theoretical aspects of management, formation and realization of enterprise innovational potential, those include system approach to those processes management based on the system of main functions and methodical techniques for its structural components evaluation.

Key words: enterprise innovational potential, formation and realization of enterprise innovational potential, enterprise innovational potential management,

Результаты исследования теоретических и практических аспектов инновационного потенциала предприятия позволяют сделать вывод о том, что он является основной предпосылкой осуществления инновационной деятельности и определяет степень ее эффективности [1]. В связи с этим, инновационный потенциал требует к себе особого внимания как к объекту управления на предприятии.

В научной литературе существует достаточно большое количество публикаций отечественных и зарубежных исследователей по вопросам инновационного менеджмента, однако проблема создания типового подхода к управлению инновационным потенциалом на промышленных предприятиях до сих пор не решена. Отсутствует комплексный алгоритм его управления и оценки, охватывающий все его структурные компоненты.

Наиболее распространенными подходами к управлению инновационным потенциалом предприятия являются [1]:

1. Подход, основанный на управлении ресурсами. В качестве методов управления используются классические методы планирования (балансовый, опытно-статистический, нормативный, ЭММ), управления ресурсами (корреляционно-регрессионный, математическое моделирование и программирование, экспертные оценки, прямой экономический расчет, хозяйственный расчет). Преимуществом данного подхода является планирование объемов и направлений использования ресурсов на каждом этапе производства. Недостатком – исключение возможности реагирования на постоянные изменения внешней и внутренней среды.

2. Подход, сводимый к управлению НИОКР. Методический инструментарий данного подхода составляют классические методы планирования (балансовый, опытно-статистический, нормативный, ЭММ), управления НИОКР (параметрический, моделирования конкурентных преимуществ, ранжирования). Обоснованность его применения объясняется тем, что НИОКР – важное условие развития инноваций, однако не единственное. Поэтому наиболее целесообразно его использование в комплексе с другими управленческими подходами.

3. Подход, базирующийся на управлении инвестициями. В его рамках применяются методы планирования и управления инвестициями (период окупаемости, бухгалтерская рентабельность инвестиций, внутренняя ставка доходности, модифицированная норма прибыли, чистая приведенная стоимость, дисконтирование, бизнес-план, финансовый план, экстраполяционные, экспертные, сценарные). Его применение объясняется тем, что от качества управления инвестициями зависят масштабы и виды будущих инноваций. Однако, как и предыдущий подход, он не является самостоятельным, охватывая лишь одно из проявлений инновационного потенциала.

В настоящее время для промышленных предприятий Республики Беларусь стоит вопрос разработки комплексной системы управления инновационным потенциалом предприятия, отвечающей широкому спектру требований, предъявляемых внешней и внутренней средой предприятия. В связи с тем, что инновационный потенциал строится на основе ряда структурных компонентов, которые действуют в тесной взаимосвязи, применение системного подхода к управлению данным объектом должно находить отражение в управлении каждым его компонентом. Кроме этого, в отличие от представленных ранее точек зрения, предлагаем выделить два основных направления в рамках системного подхода к управлению инновационным потенциалом предприятия:

- управление формированием инновационного потенциала – может рассматриваться, с одной стороны, как начальный этап управления, имеющий целью создание возможностей к инновационной деятельности, а, с другой, – способствовать дальнейшему его накоплению и развитию. Формирование инновационного потенциала должно носить постоянный характер с целью непрерывного повышения его уровня, а, следовательно, и расширения качественных и количественных возможностей к инновационной деятельности;

- управление реализацией (использованием) инновационного потенциала, которое включает выбор и осуществление мероприятий наиболее эффективной его реализации с целью достижения оптимального расходования инновационного потенциала и получения максимальных результатов инновационной деятельности [1; 2].

Процессы управления на предприятии, включающие формирование и использование его инновационного потенциала должны происходить одновременно и взаимосвязано, т.к. от уровня формирования инновационного потенциала зависят варианты его использования и результаты инновационной деятельности, которые, в свою очередь, оказывают влияние на дальнейшее формирование инновационного потенциала и т.д.

Оба представленных подхода должны основываться на использовании методов системного анализа и синтеза организационно-управленческих решений; быть ориентированными на достижение стратегических и оперативных целей предприятия; обеспечивать снижение уровня неопределенности результатов инноваций, способствовать достижению поставленных целей.

В современной экономической литературе высказывается мнение о необходимости разработки и применения научно обоснованного алгоритма действий для оперативного принятия управленческих решений [3]. Данный алгоритм должен содержать направления действий при различных ситуациях в процессе управления инновационным потенциалом на предприятии (варианты сценариев). Разработав такой алгоритм и проверив его на

практике, можно в будущем решать подобные задачи без существенных затрат времени и ресурсов.

Оптимальным вариантом создания подобного алгоритма является алгоритм достижения цели по системе главных функций К.А. Павлова [3]. Его реализация предполагает осуществление управленческих действий в сфере причин на основе четко определенных функций; совершенствование организационной структуры управления путем формирования матричной структуры с созданием централизованной группы управления инновационным потенциалом; разработку программного обеспечения, направленного на автоматизацию управленческой деятельности в данной сфере на уровне предприятий и на уровне региона путем составления рейтинговых оценок инновационного потенциала.

Важной составляющей такого алгоритма является комплексная оценка структурных компонентов инновационного потенциала, сводимая к интегральным показателям уровней формирования и реализации инновационного потенциала. На начальном этапе управления инновационным потенциалом результаты оценки предоставят информацию о его состоянии и послужат базой в выборе подхода к его управлению. На следующих этапах она способствует оценке эффективности проводимых управленческих мероприятий.

Направлениями оценки инновационного потенциала являются:

- оценка финансово-хозяйственной деятельности предприятия, призванная характеризовать его общее состояние как основу для формирования инновационного потенциала;

- оценка внутренних компонентов (интеллектуальный капитал, материально-техническая база, материально-производственные ресурсы, финансовые ресурсы, партнерские связи, инфо-коммуникационные технологии); оценка сопряженных (рынок материально-технических ресурсов; платежеспособный спрос; государственная поддержка) и внешних факторов (законодательная база инновационной деятельности; инновационная инфраструктура региона; конкурентная среда). Данная оценка позволит получить информацию об уровне инновационного развития предприятия, опыте и результатах его инновационной деятельности, которые во многом определяют условия формирования инновационного потенциала для дальнейшей инновационной деятельности;

- оценка результатов реализации (выпуск и реализация инновационной продукции) и эффективности реализации инновационного потенциала (сопоставление результатов и затрат по инновационной деятельности), что способствует определению степени качества управления инновационным потенциалом, сравнению исходных условий инновационной деятельности с полученными результатами [1].

На всех этапах оценки определяется базовый (исходный) и фактический/сформированный (достигнутый по результатам реализованных

управленческих решений) уровень показателей. Это позволяет определить, во-первых, какой опыт проведения инновационной деятельности имеется на предприятии, каких успехов в этой сфере оно достигло, насколько были реализованы поставленные инновационные цели. Во-вторых, выявить, каких задач предприятию не удалось достичь, и каковы причины их невыполнения.

Для оценки уровня инновационного потенциала и его структурных компонентов необходимо ввести унифицированные единицы измерения, например, взвешенные баллы, которые позволят также присвоить каждому показателю коэффициент значимости, т.е. определить его вклад в формирование инновационного потенциала.

Оценка уровня инновационного потенциала должна включать в себя оценку каждого его компонента, а затем сводиться в единый интегральный показатель. Показатели по каждой группе приводятся к единому измерителю – взвешенным баллам, а затем суммируются в единый интегральный показатель общего уровня по каждой группе компонентов. Данная оценка позволяет получить информацию о потенциальных возможностях предприятия в инновационной сфере в разрезе отдельных компонентов инновационного потенциала. Количественное определение компонентов позволяет выяснить, за счет каких из них сформирован данный уровень потенциала, а какие – препятствуют его эффективному формированию. Значение интегрального уровня инновационного потенциала способствует оптимальному выбору подходящей для предприятия инновационной стратегии.

Оценка инновационного потенциала является важной составляющей его управления. От уровня инновационного потенциала, выявленного в ходе данной оценки, зависит выбор подходов и мероприятий к его управлению.

Данный алгоритм позволяет информационно увязать элементы управляющей системы, обеспечить наиболее полный охват информацией всех звеньев управления, обеспечить простоту использования информации и наглядность отображения данных, актуализировать информацию, повысить скорость ее обработки, осуществлять непрерывный мониторинг за инновационной сферой деятельности, повысить эффективность управления инновационным потенциалом и инновационной деятельностью.

Представленный системный подход к управлению инновационным потенциалом предприятия развивает теоретические основы управления, способствует разработке направлений совершенствования системы управления им, основным из которых является непрерывный мониторинг.

Использованные источники:

1. Давыденко, Л.Н. Инновационный потенциал предприятия: модель формирования и управления : моногр. / Л.Н. Давыденко, З.В. Банникова. – Гомель : ГГУ им. Ф. Скорины, 2014. – 240 с.
2. Банникова, З.В. Моделирование процесса управления инновационным потенциалом предприятия / З.В. Банникова // Управління економічним

розвитком держави та суб'єктів господарювання : моногр. / за ред. проф. Денисенка М.П. та Мігус І.П. – Черкаси : ТОВ «МАКЛАУТ», 2013. – С. 210–233.

З.Анголенко, Н.И. Системное руководство организацией: учебник / Н.И. Анголенко. – Москва : Издательство «Экзамен», 2006. – 414 с.

Бенедис И.С.

аспирант

кафедра «Денежного обращения, кредита и фондового рынка»

Белорусский государственный экономический университет

Республика Беларусь, г. Минск

ЦЕНТРАЛИЗАЦИЯ ФУНКЦИЙ РЕГИОНАЛЬНОЙ СЕТИ БАНКА

Статья посвящена теме оптимизации расходов региональной сети коммерческого банка. Одним из эффективных способов снижения операционных расходов в деятельности банка является централизация вспомогательных и сопутствующих функций. Данное решение в последствие позволит построить эффективную региональную сеть банка на основе объективных данных.

The paper concerns the optimization of operating expense of the branches of commercial banks. One effective way to reduce operating expense in the bank is to centralize support and related functions. The decision in the latter will build effective branches of the bank on the basis of objective data.

Ключевые слова: банк, региональная сеть, операционные расходы, централизация функций.

Традиционно многие банки развиваются территориально через филиальную сеть путем создания обособленных и структурных подразделений. Однако Мировой финансовый кризис (2008 год) и кризис в России (с 2014 года) и его распространение ни близлежащие регионы сильно повлияли на процесс регионального развития банка. Текущие тенденции в экономике требуют от банка построение оптимальной модели региональной сети с оптимизацией расходов с учетом потенциала регионов и развития бизнеса, централизация сопровождения управленческих и бизнес процессов.

В настоящее время банки осуществляют свою деятельность посредством центрального аппарата, обособленных и структурных подразделений. Согласно Банковскому кодексу Республики Беларусь филиалом банка является обособленное подразделение, расположенное вне места нахождения банка и осуществляющее от его имени все или часть банковских операций, предусмотренных лицензией на осуществление банковской деятельности. В соответствии с белорусским законодательством банк также вправе осуществлять банковские операции и (или) иную деятельность вне места нахождения банка, его филиала путем создания структурных подразделений, в том числе передвижных, расположенных вне места нахождения банка, его филиала и не имеющих самостоятельного

баланса (отделений, центров банковских услуг, расчетно-кассовых центров, обменных пунктов и других структурных подразделений), либо путем создания удаленных рабочих мест [1].

Концепция высокоприбыльной банковской деятельности, получившая распространение в банковском бизнесе западных стран, основана на трех основных принципах: максимизация доходов, минимизация расходов, эффективный менеджмент [2]. В условиях макроэкономического спада и снижения мировой экономической активности одним из основных драйвов повышения эффективности функционирования банка становится минимизация расходов. Одним из механизмов снижения расходов является централизация операционной функции в банке. Централизованная модель организации операционной деятельности характеризуется разделением коммерческой и операционной функций: бизнес-подразделения осуществляют работу с клиентами по продаже услуг, а операционное подразделение выполняет функции дальнейшего сопровождения бизнес-операций. Такое разделение дает возможность направить усилия бизнес-подразделений на сохранение уровня продаж банковских продуктов и услуг, обеспечивает максимальную консолидацию всех операционных функций в едином центре, позволяет оптимизировать и стандартизировать бизнес-процессы за счет высокой специализации как операционного, так и бизнес-персонала повысить производительность труда и снизить издержки, в том числе на операционную деятельность. Так же одним из результатов реализации централизации операционной деятельности в банке является переход всех подразделений банка на единый баланс банка в рамках однофилиального учетного ядра. Переход на единый баланс перестраивает структуру банка на двухуровневую систему управления, что позволяет перейти к единым стандартам обслуживания клиентов, соответственно улучшается качество обслуживания клиентов, в том числе за счет предложения единой образной продуктовой линейки.

Помимо централизации операционной деятельности в банках в последнее время проводится работа по централизации залоговой службы, административно-хозяйственной деятельности и других вспомогательных служб. Централизация вспомогательных функций позволяет сократить штат соответствующих подразделений на 20-30%, а расходы на их содержание – на 15-25% [3].

Стоит отметить, что централизация вспомогательных и сопутствующих функций в банке непосредственно связана с построением эффективной филиальной сети банка. Централизация данных функций позволяет повысить эффективность подразделений региональной сети банка за счет снижения расходов и повышения производительности труда. Данные мероприятия позволяют проводить более качественный анализ эффективности деятельности подразделений региональной сети, что впоследствии дает возможность для построения объективной модели

мощности региональной сети банка с определением количества точек продаж банка в регионах, в том числе выявление убыточных подразделений или определение потребности в новых точках продаж для повышения основных показателей деятельности банка в целом.

Использованные источники:

1. Банковский Кодекс Республики Беларусь от 25 октября 2000 г. (с изменениями и дополнениями, внесенными Законом Республики Беларусь 6 июня 2015 г. № 268-З.
2. Борисевич, А.В., Морозевич, О.А. централизация операционной функции как способ повышения эффективности функционирования банка (на примере ОАО «БПС-Сбербанк»)/ А.В. Борисевич, О.А. Морозевич // Менеджмент и маркетинг: опыт и проблемы : сборник научных трудов/ Белорусский государственный экономический университет; Дортмунская высшая школа; Университет Ганновера; Институт экономики НАН Беларуси; Государственный университет управления (Москва); Балтийская международная академия; Балтийский институт психологии и менеджмента; под общ. ред. д.э.н. Акулича И.Л. – Минск: А.Н. Вараксин, 2014. – С. 323-329.
3. Оптимизация работы крупного банка // [Электронный ресурс] // Режим доступа:http://www.mckinsey.com/global_locations/europe_and_middleeast/russia/ru/our_work/fig_case_study.htm – Дата доступа – 21.08.2015.

Елькин М.И.

студент

факультет Управления и Права

Акцораева Н.Г., к.э.н.

доцент

кафедра МиБ

**ФГБОУ ВПО «Поволжский государственный
технологический университет»**

Россия, г. Йошкар-Ола

АНАЛИЗ И РАЗРАБОТКА ПУТЕЙ ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ СТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ ООО «СПЕЦИАЛИЗИРОВАННОЕ МОНТАЖНОЕ УПРАВЛЕНИЕ - 14»)

Аннотация:

Актуальность работы определена сущностью финансовой устойчивости, основных факторов и механизмов повышения ее показателей в настоящее время, что представляет не только теоретический, но и значительный практический интерес для изучения.

В современных условиях главными задачами развития экономики является повышение эффективности производства, а также занятие устойчивых позиций предприятий на рынке. В условиях рынка финансово-

хозяйственная деятельность предприятия осуществляется за счёт самофинансирования, а при недостатке собственных финансовых ресурсов, за счёт заёмных средств. Поэтому необходимо знать какова финансовая независимость предприятия от заемного капитала и, какова финансовая устойчивость предприятия. В связи с этим проблема финансовой устойчивости предприятий как всегда особенно актуальна.

Целью работы является определение пути повышения финансовой устойчивости строительного предприятия ООО «Специализированное монтажное управление - 14».

СМУ-14 как самостоятельная единица представлена на лифтовом рынке с 2006 года. За время существования фирмы специалистами было смонтировано более 1500 единиц лифтового и эскалаторного оборудования таких марок как Schindler, Otis, Thyssen. Объекты, на которых специалистами был выполнен монтаж, находятся в Москве, С-Петербурге, Н. Новгороде, Волгограде, Екатеринбурге, Кемерово и т.д. Предприятие предоставляет полный комплекс услуг "под ключ" или может выполнить отдельные виды работ.

Портфель обслуживания на конец 2014 года составляет: более 700 лифтов и 300 эскалаторов (траволаторов). Постоянный рост портфеля обслуживания обеспечивается за счет собственных продаж ихорощей репутации на рынке. Главная цель предприятия – предоставление высокого качества услуг клиентам.

Объем реализации продукции за период 2012-2014 гг. вырос с 45650 тыс. руб. до 127000 тыс. руб., т.е. увеличился на 278,2%, что составляет 81350 тыс. руб. Основным фактором, повлиявшим на рост реализации продукции, явилось увеличение объемов реализаций продукции и оказанных услуг. Большое влияние на результаты хозяйственной деятельности организации оказывают широкий ассортимент реализуемой продукции и оказываемых услуг.

За анализируемый период чистая прибыль ООО «СМУ-14» выросла с 4677,04 тыс. руб. в 2012 г. до 11953,7 тыс. руб. в 2014 году, то есть данный показатель вырос более чем в 2,5 раза. Рост цен на приобретаемые материалы и комплектующие, транспортные услуги, рекламу, а также высокие процентные ставки на кредиты в банках влияют на значение прибыли.

Показатели рентабельности позволяют оценить способность предприятия генерировать необходимую сумму прибыли в процессе своей деятельности. Этот показатель за анализируемый период имел значение 11,33-12,17%, но отмечается тенденция к снижению, что является неблагоприятным фактором. Необходимо увеличивать прибыль от продаж и искать пути понижения прочих расходов организации.

Коэффициент *текущей ликвидности* за анализируемый период превысил нормативное значение (≥ 2) и в 2014 г. составил значение 2,41.

Предприятие считается платежеспособным (способным выполнять свои финансовые обязательства), если его оборотные активы больше или, как минимум равны, кредиторской задолженности. Данное условие выполнялось на протяжении всего анализируемого периода.

Коэффициент обеспеченности собственными средствами на протяжении всего анализируемого периода имеет положительное значение в рамках норматива ($\geq 0,1$). За последние годы коэффициент увеличился и в 2014 году составил 0,68, таким образом в ООО «СМУ-14» большая часть активов обеспечена собственными средствами. Тем не менее предприятию необходимо повышать стоимость собственных средств фирмы и снижать стоимость оборотных активов фирмы, а именно дебиторскую задолженность.

Общая величина собственного капитала ООО «СМУ-14» в 2014 г. составляет 60490 тыс. руб., величина имущества заемного 43592 тыс. руб., отмечаем резкое увеличение внешнего долга. Имущество заемное делится на внешний долг, которое составляет 39160 тыс. руб. и внутренний долг 4432 тыс. руб. Имущества в неденежной форме (103849 тыс. руб.) больше имущества в денежной форме (333 тыс. руб.). Итого имущества в 2014 г. составляет 104182 тыс. руб.

Таким образом, величина собственного капитала с начала анализируемого периода увеличилась до 60590 тыс. руб. Имущество организации на протяжении всего анализируемого периода имело тенденцию к росту. Произошло это из-за роста как собственного, так и заемного капитала. За весь анализируемый период имущества в неденежной форме было больше имущества в денежной форме, это связано со спецификой организации.

Приросты показывают превышение притоков над оттоками соответствующих ресурсов, если эта разность больше нуля, и превышение оттоков над притоками, если эта разность меньше нуля. Темпы роста собственного капитала, финансовый рычаг в структуре капитала и платежеспособность являются важнейшими характеристиками финансово-экономического состояния предприятия, поскольку по этим показателям обычно судят об экономической привлекательности предприятия.

Под *ликвидностью* традиционно понимается способность предприятия отвечать по своим текущим долгам и обязательствам за счет всех текущих активов. *Платежеспособность* имеет совсем другое наполнение — способность предприятия отвечать по всем своим долгам и обязательствам за счет наиболее ликвидной части текущих активов — только денежных средств, как собственных, так и заемных.

Величина денежного капитала для ООО «СМУ-14» за период 2012-2014гг имеет следующие значения:

ДК2012г.=183-23090=-22907

ДК2013г.=256-25840=-25584

$$ДК2014г.=333-43592=-43259$$

Индикатор финансовой устойчивости может принимать положительные, нулевые и отрицательные значения, что связано с соотношением отдельных составных частей активов и капитала:

$$ИФУ = ДК \quad \left\{ \begin{array}{l} >0, \text{ чистое кредитование} \\ \sim 0, \text{ финансовое равновесие} \\ <0, \text{ чистое заимствование.} \end{array} \right.$$

Для ООО «СМУ-14» характерна ситуация чистого заимствования, так как за анализируемый период индикатор финансовой устойчивости имел отрицательное значение. Чтобы увидеть динамику платежеспособности, целесообразно построить график индикатора финансовой устойчивости (рис. 1).

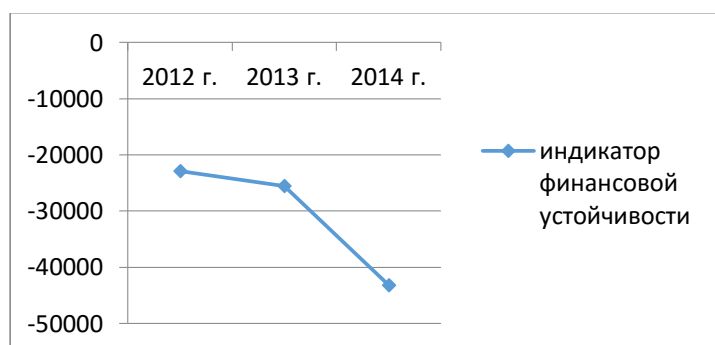


Рис. 1. Динамика индикатора финансовой устойчивости ООО «СМУ-14»

Динамика индикатора финансовой устойчивости показывает, что за весь анализируемый период финансовое состояние ООО «СМУ-14» было на низком уровне и необходимо особо контролировать притоки и оттоки собственных денежных средств, а в более широком смысле — доходы и расходы.

Под *финансовой устойчивостью предприятия* следует понимать устойчивую платежеспособность, которая:

- выступает исключительно в денежной форме;
- обеспечивается за счет собственных источников;
- зависит от финансового равновесия между структурой активов и структурой капитала.

Все перечисленные свойства финансовой устойчивости взаимосвязаны между собой, но, вместе с тем, именно последнее обстоятельство оказывает наибольшее влияние на финансово-экономическое состояние предприятия.

В данном случае речь идет о том, что существует точка финансового равновесия, которая определяет баланс между структурой активов и структурой капитала.

Управление финансовой устойчивостью сводится к нахождению не только оптимального соотношения между собственным и заемным

капиталом, но и к созданию необходимых условий для оптимального сочетания имущества в денежной и неденежной форме.

Финансовый рычаг в структуре активов и финансовый рычаг в структуре капитала ООО «СМУ-14» за анализируемый период представлены в таблице.

Таблица 1.

Расчет ФРА и ФРК

Показатель	Период		
	2012г.	2013г.	2014г.
ИНДФ	71687	79884	103849
ИДФ	183	256	333
СК	48780	54300	60590
ЗК	23090	25840	43592
ФРА= ИДФ/ИНДФ	0,0026	0,0032	0,0033
ФРК= ЗК/СК	0,4733	0,4759	0,71946

Денежный капитал ООО «СМУ-14» за весь анализируемый период принимал отрицательное значение, поэтому финансовый рычаг в структуре капитала превышает финансовый рычаг в структуре активов. Этот факт свидетельствует о низкой платежеспособности организации в условиях чистого заимствования.

Анализ чистого заимствования показывает, что структура активов всегда слабее структуры капитала, хотя каждый из финансовых рычагов может быть высоким или низким. Возникает данная ситуация по той простой причине, что собственный капитал в денежной форме резко снижается, достигая отрицательной величины. И это происходит из-за превышения расходов над доходами, поскольку притоки и оттоки денежных средств не совпадают. В результате высокие темпы экономического развития могут оказаться без соответствующего платежного обеспечения.

Из трех ситуаций низкой платежеспособности ООО «СМУ-14» за период 2012-2014 гг. присуща ситуация, когда ФРК имеет высокое значение, а ФРА наоборот - низкое (рис. 2).



- а) высокий ФРК и низкий ФРА б) высокий ФРК и низкий ФРА в) высокий ФРК и низкий ФРА

Рис. 2. Низкая платежеспособность в ситуации чистого заимствования

Немаловажное значение для оценки финансово-экономического состояния предприятия в динамике имеет сравнительный анализ темпов ряда показателей, каждый из которых оказывает существенное влияние на

финансовую устойчивость. К ведущим показателям, которые определяют развитие предприятия, структуру активов и капитала, а в целом платежеспособность и экономический рост следует отнести:

- темпы роста собственного (ТСК) и заемного (ТЗК) капитала;
- темпы роста имущества в денежной (ТИдф) и неденежной (ТИндф) форме;
- темпы роста всего имущества (ТИ) являющиеся связующим звеном с другими темпами.

Фактическая цепочка показателей ООО «СМУ-14» по годам:

2012 г.:

Фактический темп	1,04	0,79	1,212	1,214	1,83
Фактический ранг(F)	4	5	3	2	1

Сравнение нормативных и фактических рангов осуществляется с помощью шахматной таблицы (табл. 2), в которой нормативные ранги располагаются последовательно на левой диагонали, а фактические ранги - в соответствии со своими значениями.

Таблица 2

Нормативные и фактические ранги показателей ООО «СМУ-14» за 2012г.

Темпы роста	Ранги				
	1	2	3	4	5
ТСК	R			F	
ТИдф		R			F
ТИ			R=F		
ТИндф		F		R	
ТЗК	F				R

Оценка финансово-экономического состояния ООО «СМУ-14» в 2012 г. показывает отставание денежных активов и ускоренное развитие неденежных активов в силу того, что нарушается равновесие между финансовым рычагом в структуре капитала и в структуре активов, темп роста имущества в денежной форме ниже темп роста имущества в не денежной форме. Действительно, сравнение темпов роста двух финансовых рычагов:

$TФРК > 1 > TФРА$ свидетельствует о наличии существенных диспропорций в развитии предприятия, поскольку $TФРА = 0,65$ и $TФРК = 1,75$, а финансовый рычаг в структуре капитала значительно превышает финансовый рычаг в структуре активов ($ФРК/ФРА$) — в 185,4 раз на конец отчетного периода.

2013 г.:

Фактический темп	1,113	1,399	1,115	1,114	1,119
фактический ранг(F)	5	1	3	4	2

Таблица 3

Нормативные и фактические ранги показателей ООО «СМУ-14» за 2013г.

Темпы роста	Ранги				
	1	2	3	4	5
ТСК	R	F			
ТИдф	F	R			
ТИ			R=F		
ТИндф				R	F
ТЗК				F	R

Оценка финансово-экономического состояния ООО «СМУ-14» в 2013 г. показывает, что темпы роста показателей не соответствуют нормативным темпам. Нарушено равновесие из-за отставания собственного капитала, неденежных активов и быстрого ускорению заемного капитала, денежных активов.

Сравнение финансовых рычагов показывает наличие существенных диспропорций в развитии организации, поскольку $ТФРА=1,26$ и $ТФРК=1,01$, а поэтому финансовый рычаг в структуре капитала значительно превышает финансовый рычаг в структуре активов ($ФРК/ФРА$) — в 148,5 раз на конец отчетного периода.

2014 г.:

Фактический темп	1,116	1,301	1,30	1,29	1,687
Фактический ранг (F)	5	2	3	4	1

Таблица 4

Нормативные и фактические ранги показателей ООО «СМУ-14» за 2014г.

Темпы роста	Ранги				
	1	2	3	4	5
ТСК	R	F			
ТИдф	F	R			
ТИ			R=F		
ТИндф				R	F
ТЗК				F	R

Оценка финансово-экономического состояния ООО «СМУ-14» в 2014 г. показывает, что темп роста собственного капитала отстает от темпа роста имущества в денежной и в неденежной форме. Темп роста заемного капитала выше темпа роста собственного капитала и имущества. Нарушено равновесие из-за отставания собственного капитала, и ускорения заемного капитала.

Сравнение финансовых рычагов показывает наличие существенных диспропорций в развитии организации, поскольку $ТФРА=1,031$ и $ТФРК=1,511$, а поэтому финансовый рычаг в структуре капитала

значительно превышает финансовый рычаг в структуре активов (ФРК/ФРА)— в 218,02 раз на конец отчетного периода.

Таким образом, на основе сравнительного анализа нормативного и фактического графиков расположения важнейших темпов роста показателей ООО «СМУ-14» можно сказать, что всякое отклонение фактического ранга от нормативного показателя явно свидетельствует об имеющемся дисбалансе между платежеспособностью и экономическим ростом. Чтобы исправить сложившуюся ситуацию, следует пересмотреть темпы роста собственного капитала и темпы роста денежных средств, исправление которых «потянет» за собой и исправление всех других показателей.

В ходе анализа и оценки финансовой устойчивости была выявленная существенная проблем отрицательный индикатор финансовой устойчивости за анализируемый период, что свидетельствует об использовании всех собственных источников и их нехватки для погашения долгов и обязательств.

Данная ситуация отражает состояние *чистого заимствования*. Денежный капитал ООО «СМУ-14» за весь анализируемый период принимал отрицательное значение, поэтому финансовый рычаг в структуре капитала превышает финансовый рычаг в структуре активов. Этот факт свидетельствует о низкой платежеспособности организации в условиях чистого заимствования.

Для решения данной проблемы предлагается бизнес-идея по установке и техническому обслуживанию парковочных подъемников, что является для организации нишей в новом рыночном сегменте. Сегодня, большинство заведений в крупных городах нуждаются в парковочных местах. Вопрос недочета парковок в мегаполисах становится все актуальнее, так как количество личного и служебного транспорта продолжает расти из года в год.

Целью данного проекта является проведение монтажа парковочного подъемника DPS-2RyC/4p в одном из бизнес-центров Москвы, и его дальнейшее техническое обслуживание. Это позволит ООО «СМУ-14» расширить сферу своей деятельности и занять нишу в новом рыночном сегменте.

Срок монтажа 1 парковочной системы составляет 4-5 дней. Для поведения монтажных работ и работ по техническому обслуживанию найм нового персонала не требуется. Оплата работников составляет 40% от стоимости монтажа.

Первый платеж в размере 30 % от стоимости оборудования уплачивается заказчиком на основании счета исполнителя в течение 5 (пяти) банковских дней с момента подписания договора. Оборудование будет поставляться партиями по пять единиц ежемесячно в течении шести месяцев.

Второй платеж в размере 70 % от стоимости Оборудования Договора

уплачивается Заказчиком на основании счета Исполнителя в течение 5 (пяти) банковских дней после согласования Строительного задания на проектирование строительной части Оборудования (далее «Строительное задание»).

Данное бизнес-направление для ООО «СМУ-14» будет сопровождаться минимальными затратами. Для монтажа и обслуживания парковочных систем не требуется сложного оборудования, устройств, приспособлений. Затраты на основные средства и аренду производственных помещений фактически нулевые, а многие технологические операции можно проводить прямо на строительном объекте. Затраты ООО «СМУ-14» на аренду складских помещений также минимальны - потребуются небольшие площади, обеспечивающие запас материалов, т.к. часть материалов будет поставляться прямо на объект.

Проект рассчитан на 3 года: начало ноябрь 2015 г.

Инвестиционные затраты: 1894125 руб. проект инвестируется за счет средств заказчика.

Проект окупиться за 1 квартал после монтажа первых парковочных систем. Проект считается эффективным и инвестиционно привлекательным.

Прогнозирование объемов продаж осуществлялось на основе данных, полученных в ходе общего обзора рынка, а также с учетом тенденций, наблюдаемых на рынке России в целом и по отрасли. Также в расчет бралась производственная мощность монтажа парковочных систем. Исходя из этого, составим следующий прогноз объемов монтажа и технического обслуживания парковочной системы (рис. 3).

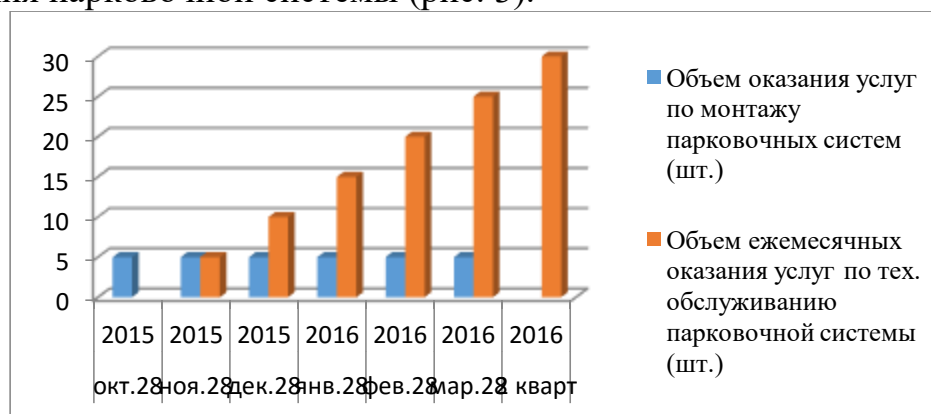


Рис. 3. Объем монтажных услуг и услуг по тех. обслуживанию парковочных систем.

Для реализации проекта организации ООО «СМУ-14» необходимо осуществить инвестиции в оборотные средства, требуемые для предварительной закупки сырья, материалов и комплектующих и заключения договоров со сторонними организациями на оказание услуг из расчета для одного производственного цикла.

Чистая прибыль поступает с первого месяца 2015 года.

Судя по аккумулярованной сумме денежного потока вложенные средства, полностью окупятся в течение первого года от начала реализации

проекта.

Для достижения безубыточности предприятию необходимо оказывать услуги по монтажу и тех. обслуживанию не менее 1 парковочной системы в месяц. Планируемый объем продаж превышает этот показатель, что обеспечивает предприятию достаточный запас прочности.

По рассчитанным финансовым показателям видно, что деятельность предприятия достаточно привлекательна. Коэффициент обеспеченности собственными средствами в 2015 г. равен 0,368, поскольку предприятие использует заемные средства, а в 2016 равен 0,97, деятельность ведется за счет собственных средств на 97 %. Коэффициенты оборачиваемости характеризуют деловую активность предприятия, причем наблюдается тенденция их снижения, поскольку происходит быстрый рост активов. Показатель общей рентабельности активов предприятия определяется отношением балансовой прибыли к сумме внеоборотных и оборотных активов предприятия и показывает, что на каждый рубль активов организации приходится в 2015 г. 46 копеек, а в 2016 - 6 копеек отдачи от балансовой прибыли. Снижение этого коэффициента связано с накоплением нераспределенной прибыли и отражением его в активе баланса. Общая и чистая рентабельность продаж выше нормативных значений, тенденция к концу периода проекта имеет тенденцию к росту. Показатель рентабельности деятельности показывает, сколько предприятие имеет прибыли с каждого рубля, затраченного на производство и реализацию продукции. Показатель рентабельности продаж характеризует эффективность производственной и коммерческой деятельности: сколько прибыли имеет предприятия с рубля продаж.

Для оценки экономической эффективности проектов сроком более 1 года используются показатели дисконтирования (ставка дисконта 20 %).

Чистый дисконтированный доход составит:

$$ЧДД = (13009860 * 0,8333) + (718200 * 0,6944) + (718200 * 0,5787) - 0 = 11755456$$

Сумма дисконтированной рентабельности составила 25,31%.

Итак, предлагаемый проект по предоставлению услуг поставки, монтажа и технического обслуживанию парковочной системы можно считать эффективным и инвестиционно привлекательным.

Проект финансируется за счет заемных средств в виде получения аванса от заказчика на поставку оборудования в размере 1894125 руб., что составляет 30 % от стоимости 5 единиц оборудования и дальнейшей оплаты после поставки основной суммы. Такой способ финансирования практически не имеет недостатков и является безрисковым для организации.

Зарянова Я.В.
ассистент
кафедра «Управление персоналом»
Иванова К.В.
студент 2 курса
кафедра «Управление персоналом»
ФГАУ ВО «Белгородский государственный Национальный
исследовательский университет»
НИУ «БелГУ»
Россия, г. Белгород

АУТСОРСИНГ ПЕРСОНАЛА КАК МЕТОД СОКРАЩЕНИЯ ИЗДЕРЖЕК НА ПРЕДПРИЯТИИ

Аннотация. В статье рассматривается значение такого метода сокращения расходов в организации, как аутсорсинг персонала. При современной экономической ситуации данный метод способен решить проблему оптимизации издержек на предприятии не только быстро, но и с минимальными «потерями» для руководителя. В данной статье авторы выделяют аутсорсинг персонала как быстрый, а главное действенный метод минимизации затрат на любом современном предприятии.

Ключевые слова: управление персоналом, аутсорсинг, издержки, персонал, экономика, предприятие, минимизация затрат.

На сегодняшний день для руководителя любой организации одной из основных задач является рост эффективности деятельности предприятия при максимальном сокращении издержек.

В большинстве случаев, когда руководителю необходимо за короткий промежуток времени минимизировать общие издержки организации, он прибегает либо к сокращению кадров предприятия, либо к снижению уровня заработной платы персонала. Дело в том, что существенную долю расходов любой организации составляют именно расходы, касающиеся оплаты труда работников, особенно высококвалифицированных. Однако, уменьшая таким образом затраты, руководитель довольно часто сталкивается такими проблемами как «потеря» ценных кадров, снижение репутации организации и т.д.

Современные менеджеры, сталкиваясь с подобной ситуацией, вынуждены находить альтернативные варианты путей решения подобных проблем. Поэтому особую популярность сейчас набирают новые методики, связанные с оптимизацией затрат предприятия и, определяющие эффективность ресурсного управления.

Аутсорсинг персонала - один из самых популярных и результативных методов экономии средств организации, при этом не оказывающий пагубного влияния на качество производственного процесса.

Аутсорсинг представляет собой некую последовательность организационных решений, состоящих в передаче некоторых ранее

самостоятельно реализуемых организацией функций или видов деятельности «третьей стороне», представленной внешней организацией. При этом основным в заключении данного договора будет не только факт передачи определенных специфических процессов «третьей стороне», но также и полномочий, ответственности и возможных рисков на основе договоренностей сторон.

Заключая договор с внешней компанией, оказывающей услуги того или иного характера, организация в большинстве случаев получает полноценное обслуживание, не повышая расходов на выплаты персоналу, налоги, аренду дополнительных помещений и т.д.

В отличие от разовой передачи внешним организациям определенных функций, аутсорсинг строится на систематическом поддержании какой-либо области деятельности предприятия, часто на основе длительного контракта (не менее 1 года).

Аутсорсинг позволяет оптимизировать работу организации посредством акцентирования внимания и сил на основной деятельности предприятия и отстранения от второстепенных, часто рутинных функций.

При аутсорсинге персонала трудовые договоры заключаются с агентствами занятости. Агентства занятости часто предлагают клиентам некоторое количество услуг в совокупности. В таком случае спектр предоставляемых ими услуг не ограничивается рамками только аутсорсинга. В большинстве случаев, совместно с аутсорсингом персонала, подобные агентства предлагают предприятиям отбор, найм, обучение персонала и прочее.

Значению аутсорсинга на данном этапе развития экономических отношений уделяется особое внимание. Многие организации не являются настолько крупными, чтобы держать в своем штате высококвалифицированных специалистов в определенной области, так как данные специалисты требуют большого внимания со стороны руководителей. Это и поддержание соответствующего уровня профессиональных компетенций такого сотрудника, постоянное его совершенствование и обучение, что, безусловно, наносит значительный финансовый урон предприятию. Использование такого метода в управлении организацией как аутсорсинг, позволяет нанимать нужных специалистов, с нужными компетенциями в зависимости от необходимости и согласно определенной ситуации (однако, не стоит забывать о том, что использование аутсорсинга предусматривает долгосрочное сотрудничество, не менее 1 года).

Немаловажен тот факт, что аутсорсинг персонала обеспечивает непрерывность трудового процесса на предприятии. Это проявляется в замене сотрудников, которые по определенным причинам не могут выполнять свои обязанности: болезнь, командировка, декрет. Так же аутсорсинг защищает постоянных работников организации. Ведь в случае

повышения затрат, предприятие не будет вынуждено сокращать штат, а просто дождется расторжения договора с временным работником по истечении установленного срока.

Аутсорсинг уместен в ситуации, когда предприятие вынуждено ввести в налаженное производство новый, чаще непостоянный, объем работ. В таком случае временный работник нанимается на нужный промежуток времени.

Главным плюсом использования аутсорсинга с целью минимизации издержек организации, является то, что найм временных работников обойдется предприятию дешевле, чем потеря(из-за расходов) ценных постоянных сотрудников, так как издержки увольнения временных работников равны нулю.

Безусловно, материальная выгода от использования аутсорсинга имеет огромное значение, однако не стоит забывать и о нематериальных выгодах. Обращение организации к методу аутсорсинга позволяет сконцентрироваться на решении важнейших производственных задач, облегчает процесс выстраивания отношений с сотрудниками, нанятыми таким образом, ускоряет процедуру поиска нужного работника.

Экономический кризис заставляет искать ответы на вопросы, которые большинство руководителей предприятий предпочитали игнорировать на протяжении последних лет. И, действительно, бурный рост индустрии в этот период существенно изменил отношение к сфере управления человеческими ресурсами. Так, проекты, связанные с внедрением новых технологий в управление, открытием новых подразделений и региональным ростом, были непременной составляющей большинства бизнес-стратегий, в то время как оптимизация затрат (посредством минимизации издержек, в том числе) и мониторинг производительности и качества играли вторичную роль.

В Российской Федерации аутсорсинг пока не получил должного мощного развития, как в мире. Компании, которые предоставляют аутсорсинговые услуги, можно сказать, еще не выстроили этот бизнес в отдельное направление. Однако стоит отметить, что увеличивается тенденция спроса на данный вид услуг. Это объясняется тем, что руководящие управленческие кадры предприятий нашей страны начинают понимать эффективность и результативность аутсорсинга. Ведь не зря он считается наиболее эффективным способом снижения издержек, доступа к инновационным технологиям и возможности концентрироваться на ведение своей основной деятельности.

Таким образом, аутсорсинг – это в первую очередь современный и действенный элемент эффективного менеджмента. Благодаря его использованию, предприятие решает множество экономических и нематериальных проблем, при этом издержки от борьбы с этими проблемами - минимальны. Сегодня экономика организации и менеджмент выходят на новый уровень, а аутсорсинг, безусловно, играет в данном процессе

немаловажную роль.

Использованные источники:

1. Артамонова Н.В. Кадровый менеджмент. – М.: Экономика, 2011. – 201 с.
2. Рудавина Е.Л. Большая книга директора по персоналу. – М: Издательство Проспект, 2012. – 394 с.
3. Херцберг Ф. Идеальный персонал. – М: Альфа-Пресс, 2011. – 76 с.
4. И. Гущина «Аутсорсинг кадрового дела». – М.: Служба кадров и персонал, 10.2014. – 71с.

*Катинова М.М.
ФГБОУ ВО «Кабардино-Балкарский
государственный аграрный университет»
Россия, г. Нальчик*

ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ ПРЕДПРИЯТИЯ АПК

Сегодня именно конкурентные преимущества и определяют специфику применяемых предприятием АПК стратегий ценообразования.

Можно выделить два типа конкурентных преимуществ предприятий АПК, обеспечивающих прибыли даже при самых высоких уровнях конкуренции: конкурентные преимущества по издержкам и конкурентные товарные преимущества.

Если предприятие АПК удерживает преимущество по издержкам, то конкуренты не имеют возможности для снижения цен. Одним из условий получения устойчивых преимуществ по издержкам является эффективное использование имеющихся ресурсов у предприятия АПК.

Многие предприятия АПК продают большую номенклатуру продукции. Достижимая в результате обобществления издержек производства различных товаров экономия, также будет конкурентным преимуществом предприятий АПК. Еще одним конкурентным преимуществом организации АПК является эффект масштаба, то есть сокращение издержек по мере увеличения производства продукции АПК. Довольно высокие первоначальные издержки производственных операций в АПК и продвижение продукции при небольшом объеме производства также обеспечивают надежную защиту от конкурентов.

В отдельных случаях, возможно сокращение издержек предприятия АПК за счет накопленного производственного опыта.

Очень часто значительной экономии позволяет достичь предприятию АПК фокусирование маркетинговых усилий на одном-двух товарах

Достигнутое за счет экономии сокращение издержек - это экономия, обусловленная фокусированием на покупателе. Такая экономия особенно важна для небольших предприятий АПК, ведь оно вступает в конкуренцию с крупными соперниками, обладающими преимуществами по издержкам, обусловленными разнообразием продукции, эффектом масштаба и

накопленными знаниями.

Существует ряд мероприятий по минимизированию издержек в области координации:

- доставки товаров - позволяет минимизировать издержки хранения запасов;
- спецификаций - потребности в дополнительной обработке закупаемых полуфабрикатов;
- ценовых решений обеспечивает повышение конкурентоспособности и прибыльности предприятия АПК, и его поставщиков.

Достигнутые преимущества предприятия АПК за счет экономии издержек является одним из наиболее устойчивых преимуществ.

Если товар мало чем отличается от конкурирующих продуктов АПК, то основным фактором принятия решения о его закупке становится его цена. Рассмотренные выше преимущества частично защищают прибыль предприятия АПК от сокращения цен конкурентами. Свести к минимуму ценовую чувствительность покупателей позволяет дифференцированное товарное предложение.

На сегодня, понимание покупателей, их товарных потребностей, соответствие их требованиям и предпочтительным способам закупок - это условия успешного предложения дифференцированного товара.

Непрерывные инновации являются одним из путей дифференцированного товара. Для предприятий АПК, способных осуществлять дорогостоящие исследования и разрабатывать подлежащие патентной защите товары, преимущество уникальности товара является неограниченным.

К сожалению, большинство товарных преимуществ недолговечно. Предприятие АПК, первым внесшее усовершенствование в товарное предложение, имеет возможность пользоваться устойчивым в отношении конкурентов преимуществом «первопроходца» занять основные позиции и первым получает доступ к ограниченным ресурсам. Инновационные качества «первопроходца» формируют определенный имидж в глазах покупателей, воспроизвести который гораздо труднее, чем скопировать собственно товар. Он получает также преимущество и в каналах распределения.

Цель дифференцирования основных продуктов АПК - привлечь ограниченный сегмент покупателей и занять определенную рыночную нишу, а в силу эффекта масштаба нишевые товарные преимущества становятся весьма устойчивыми даже при относительно небольшой экономии.

Предприятия АПК тратят годы для завоевания преимуществ. Добытые с таким трудом преимущества нуждаются в сохранении, иначе можно все очень быстро растерять.

Многие специалисты по маркетингу смотрят на свою работу сквозь «розовые очки» - это большая проблема. Такой подход может негативно

сказаться на судьбе предприятия АПК. Если маркетолог не видит слабых сторон в деятельности предприятия АПК, то пусть спросит потребителей о необходимых изменениях в продукции организации АПК.

Таким образом, конкурентное преимущество предприятия должно быть заметным, а также понятным и значимым, чтобы побудить потребителей приобретать продукцию именно этой организации АПК.

Использованные источники:

1.Багова Д.М., Жемухов А.Х. Анализ методов управления материальными затратами в организациях АПК // Управление экономическими системами - №12, 2014 г.

2.Жемухов А.Х., Шогенов А.Б., Унежева А.Х. Оценка конкурентоспособности агропромышленного производства // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий - №7, 2006 г.

3.Жемухов А.Х., Хамурзов З.Г. Механизм формирования маркетингового потенциала предприятия АПК / Тенденции развития экономики и менеджмента. Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. - Казань, 2014.

Катинова М.М.

*ФГБОУ ВО «Кабардино-Балкарский
государственный аграрный университет»*

Россия, г. Нальчик

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЫНКА САХОРА И ЕГО ДАЛЬНЕЙШЕЕ РАЗВИТИЕ

Рынок сахара России в настоящее время в основном поддерживается за счет переработки сахара-сырца. В последние годы позитивным моментом является тенденция к сокращению импорта белого сахара в Российской Федерации. Основными поставщиками белого сахара из стран дальнего зарубежья являлись Франция, Аргентина, Германия, Литва, Нидерланды, Польша, Швеция, на долю которых в последние пять лет приходилось около 80% общего импорта сахара в Россию.

Обеспечить потребности в сахаре за счет внутренних ресурсов в ближайшей перспективе невозможно. Поэтому завоз сахара-сырца для обеспечения населения сахаром необходим. Однако в перспективе следует в первую очередь уделить внимание вопросу восстановления отечественного свекловодства.

Увеличение объема производства сахарной свеклы необходимо за счет повышения урожайности, содержания сахара в корнях и улучшения технологических качеств сырья.

Рост урожайности и улучшение качества корнеплодов следует обеспечить путем следующих направлений научно-технического прогресса: повышения уровня селекционной работы по выведению сортов и гибридов сахарной свеклы, сочетающих высокую урожайность с устойчивостью к

болезням цветущности, обладающих высокой всхожестью семян, устойчивых к длительному хранению; полного перехода на подготовку в промышленных условиях одностокковых, откалиброванных и дражированных семян с обработкой их защитно-стимулирующими веществами; повышения доз минеральных удобрений, улучшения их сочетания по видам и оптимизации сроков внесения с учетом почвенно-климатических условий; своевременного проведения всех агротехнических мероприятий по возделыванию сахарной свеклы, включая отказ от ранних и сверхранних сроков уборки корней и своевременной вывозки их с поля.

Особо следует остановиться на положении дел в семеноводстве. За годы реформ положение в семеноводстве сахарной свеклы России заметно ухудшилось. Так, в стране в 4 -5 раз по сравнению с 1998 г. уменьшились площади семенников свеклы и производства семян из-за неудовлетворительного финансирования семеноводства, необеспеченности специализированных хозяйств техникой, минеральными удобрениями, средствами защиты растений, горюче-смазочными материалами. Действующие в России заводы по переработке и хранению семян сахарной свеклы требуют реконструкции и технического перевооружения. Используемое на этих предприятиях импортное оборудование требует замены вследствие физического и морального износа. В результате сахарная свекла, выращенная из импортных семян, не районированных в условиях зон свеклосеяния России, уступает отечественной по технологическим качествам, а при хранении более подвержена заболеваниям и порче, что приводит к дополнительным потерям сырья и сахара.

С целью ускорения создания и внедрения в практику новых высокопродуктивных сортов и гибридов сахарной свеклы, устойчивых к болезням, неблагоприятным факторам среды, отвечающих требованиям интенсивной технологии возделывания и соответствующих уровню лучших зарубежных образцов по сахаристости и урожайности необходимо срочно оказать помощь со стороны государства семеноводческим хозяйствам и семенным заводам.

Анализ мирового опыта свидетельствует, что одной из главных тенденций развития свеклосахарного подкомплекса выступает, с одной стороны, создание компактных зон свеклосеяния с высокой свеклоуплотненностью и с развитой сетью дорог, с другой - общее сокращение числа предприятий по переработке сахарной свеклы при одновременном увеличении мощностей сахарных заводов. В результате, в отличие от России, в этих странах высокоэффективная работа крупных сахарных заводов обеспечивается за счет переработки свеклы без ее хранения, данные предприятия не имеют пахатных земель, а только площадки для 2-3-суточного переходящего запаса сырья. При этом достигается высокий выход сахара при минимальных производственных затратах.

Особое значение для реструктуризации свеклосахарного подкомплекса имеет восстановление системы интеграционных связей поставщиков сырья и переработчиков на качественно новой основе. Доходы свеклосеющих хозяйств и сахарных заводов должны зависеть от конечных результатов их совместной работы - количества выработанного из свеклы сахара и от внесенного каждым вклада в производство.

Отказ государства от управления процессом перехода к рынку привел к ряду нежелательных последствий, связанных с недобросовестной конкуренцией, ростом затрат, появлением многочисленных посредников, что в итоге предопределило снижение объемов производства продукции. Коснулись эти проблемы и рынка сахара. Между тем мировой опыт свидетельствует о том, что во всех развитых сахаропроизводящих странах рынок сахара регулируется пошлинными ценами, квотами.

Установление квоты на производство и поставки сахара на внутренний рынок способствует сбалансированию спроса и предложения. Эффективность этого механизма подтверждается мировой практикой: в большинстве сахаропроизводящих стран внутренний рынок закрыт и строго квотируется, несмотря на противоречивость этой меры.

Квотирование производства сахара как стимулирующий механизм обеспечивает действенность контроля со стороны центральных и региональных органов за выполнением обязательств сахарных заводов и свеклосеющих хозяйств. Это достигается за счет уменьшения квот производителям, не выполняющим их, и увеличением тем, кто их качественно и в срок выполняет.

Использование таких регуляторов, как квоты и интервенционные цены на сахар, объективно предполагают регулирование не только производства, ценообразования, но и оптовой, и розничной торговли.

Настоятельная целесообразность формирования рыночной регулируемой системы оптовой торговли сахаром вызвана введением квот на производство и поставку сахара на внутренний рынок, а также государственных гарантий сбыта и цен.

Практика показывает, чтобы обеспечить население страны сахаром в первую очередь за счет отечественных товаропроизводителей, необходимо разработать прежде всего эффективный экономический механизм взаимоотношений свеклосеющих хозяйств и перерабатывающих предприятий. В этом отношении большой интерес представляет собой опыт стран Европейского Союза и США. Для обеспечения эффективного развития свеклосахарного подкомплекса в этих странах производство сахара осуществляется под контролем государства, в условиях свободного рынка они отказались от идеи саморегулирования сельскохозяйственного производства, в том числе и в свеклосахарном производстве. Страны Европейского Союза осуществляют активную экспортную политику, обеспечивая жесткую защиту своих товаропроизводителей и своего рынка

сахара. Так, в странах Европейского Союза с 1967 г. был введен порядок для регулирования сбыта продукции, доходов производителей и цен на сахар. Целью этого порядка являлось обеспечение производителям достаточных доходов, а потребителям - снабжение сахаром по постоянно низким ценам. Для этого регламентируется объем выращивания сахарной свеклы в таких размерах, что государственные дотации не требуются. Вся система основана на самофинансировании.

В европейских странах при значительном увеличении издержек производства осуществлялась государственная поддержка свеклосеющих хозяйств путем повышения базисных цен и различных субсидий.

Реальное повышение продовольственной безопасности России обеспечивается при увеличении производства сахара из сахарной свеклы до уровня объема его выработки в 1990 г. Однако для этого необходимо предусмотреть регулирование рынка сахара и его государственную поддержку.

Таким образом, цель регулирования рынка сахара - создание условий, при которых выращивание свеклы является более выгодным по сравнению с другими культурами. Производство сахарной свеклы, хотя и приносит большие объемы валовой продукции с одного гектара, требует значительных затрат. Поэтому оно имеет относительно невысокий уровень рентабельности в сравнении, например, с производством подсолнечника, который, напротив, имеет высокий уровень рентабельности, но относительно невысокий уровень чистого дохода с 1 га площади посевов. Однако сахар - это стратегический продукт для национальной экономики, он незаменим для человека в физиологическом плане, и поэтому необходимо поддерживать его производство на должном уровне.

Использованные источники:

1. Буздов З.З. Разработка критериев оценки эффективности агробизнеса // Экономика и социум. – Саратов.: ООО «ИУи СЭР», 2014г. - №2-3(12), с.185-188
2. Жемухов А.Х., Шогенов Б.А. Стратегия развития АПК в рыночных условиях хозяйствования // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – Кисловодск.: «КИЭиП», 2006г. - №5, с.19-21
3. Жемухов А.Х., Хамурзов З.Г. Некоторые аспекты прогнозирования спроса на агропромышленную продукцию // Актуальные вопросы в научной работе и образовательной деятельности. Сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 11 частях. - Тамбов.: изд. ООО «Консалтинговая компания Юком», 2014г.- с.65-67

Конькова М.К.
магистрант 1го курса
КФУ ИУЭиФ
Россия, г. Казань

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ АМОРТИЗАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ

Аннотация: в статье рассмотрена проблема амортизационной политики машиностроительных предприятий и предложен метод ее совершенствования для повышения эффективности функционирования предприятий.

Ключевые слова: амортизация, машиностроение, модернизация оборудования.

В настоящее время главная задача модернизации оборудования и технологий на российских промышленных предприятиях не решена вследствие недостаточных инвестиций в основной капитал и низкой инновационной восприимчивости. Уровень инновационной активности остается низким, механизмы продвижения перспективных разработок - неэффективными. Физический и моральный износ основных средств достиг критического уровня. По разным оценкам, он составляет от 65 до 75 %. Темпы выбытия достигают 1,5-2,5 % в год, тогда как годовой темп обновления не превышает 0,1-0,5 %. В наиболее сложном положении оказалась важнейшая отрасль машиностроения - станкостроение, определяющая технологический уровень всего народнохозяйственного комплекса.

Все это порождает целый ряд проблем: изношенные производственные фонды - низкое качество и конкурентоспособность выпускаемой продукции - падение объемов продаж - ухудшение финансовых результатов - отсутствие денежных средств на обновление и модернизацию технологического оборудования. Сложившаяся ситуация серьезно ограничивает возможности не только создания и внедрения инноваций, но и сохранения темпов роста машиностроительного производства на достигнутом уровне [2].

Состояние и динамика основных фондов на предприятиях машиностроения РФ отражены в таблице 1.

Таблица 1

Состояние и динамика основных фондов в машиностроении

	Год							
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Степень износа, %								
Российская Федерация	47,7	47,4	46,4	46,0	45,7	46,1	46,7	46,8
Коэффициент обновления, %								
Российская Федерация	5,4	5,8	6,4	6,9	6,2	5,9	6,4	6,5

Коэффициент выбытия, %								
Российская Федерация	1,8	1,9	1,5	1,4	1,0	1,0	1,0	0,8

Низкие темпы обновления и выбытия производственных фондов на предприятиях машиностроения связаны с тем, что экономия ресурсов от применения современной дорогой техники в стоимостном выражении не оправдывает затрат на ее эксплуатацию. Отсюда стремление использовать имеющееся оборудование вплоть до его полного физического износа [3]. Замена выбытия осуществляется простой, бывшей в употреблении техникой, которая в передовых странах считается морально устаревшей, но для российских предприятий она привлекательна в силу своей низкой стоимости.

Решением проблемы, связанной с модернизацией и обновлением технологического парка машиностроительных предприятий и обеспечением высоких экономических показателей их работы, является формирование современного, эффективного механизма амортизации.

Традиционный способ начисления амортизации не может обеспечить должного уровня инновационного развития и роста технико-экономических показателей. Одна из проблем, связанных с низкими темпами обновления станочного парка, заключается в том, что предприятия вследствие несовершенства амортизационного механизма не имеют возможности в короткие сроки аккумулировать необходимый объем финансовых ресурсов для расширенного воспроизводства. Связано это с возрастающим разрывом между скоростью накопления амортизационных отчислений и темпами научно-технического развития.

Механизм ускоренного обновления парка технологического оборудования на предприятиях машиностроительного комплекса представляет собой оригинальную интегрированную систему взаимодействия методов амортизации, организационных функций, экономических инструментов, инвестиционных ресурсов и управленческих решений, обеспечивающих эффективное использование основных средств в течение всего их жизненного цикла.

Функционирование ускоренного механизма амортизации основано на тесном взаимодействии и взаимовлиянии входящих в него подсистем и элементов и подчинено главной цели амортизационной политики - обновлению технологического парка. Механизм приводится в действие на стадии формирования балансовой стоимости оборудования.

В качестве экономического инструмента следует использовать амортизационную премию, позволяющую возместить в первый год эксплуатации до 30 % стоимости средств труда, оптимизировать платежи по налогам на имущество и на прибыль, увеличить объем накоплений в первые годы срока полезного использования и проводить ускоренную реновацию изношенных производственных фондов. В случае применения нелинейного способа амортизации достигается максимальная скорость накопления

инвестиционных ресурсов, необходимых для простого воспроизводства.

Рассмотрим стимулирующую функцию одного из важнейших инструментов - амортизационной премии. Ее применение предоставляет финансовым службам предприятия право на единовременное списание части стоимости приобретаемых основных фондов, что позволяет значительно снизить их балансовую стоимость и в перспективе - размер базы по имущественному налогу.

Решение проблемы опережающего обновления и модернизации материально-технической базы российской промышленности лежит в использовании ускоренных методов амортизации. Именно их применение в учетной политике предприятий и предусмотрено в разработанном амортизационном механизме.

Инвестиционная премия позволит получить экономический эффект также лишь при использовании нелинейных способов амортизации.

Торгово-промышленная палата России с целью совершенствования амортизационной политики и обновления основных производственных фондов предложила разрешить организациям списывать в первый год эксплуатации оборудования не 10 %, как в настоящее время, а 20-30 % его стоимости, а в отношении технологически прогрессивного оборудования - до 100 %

Поэтому включение в разработанный механизм такого важного инструмента вполне закономерно и должно стать повседневной практикой предприятий, реализующих финансирование крупных капитальных вложений, что характерно, главным образом, для машиностроения.

Предложенный механизм амортизации предполагает не только ускоренное накопление денежных средств на реновацию, но и рациональное использование ограниченных производственных ресурсов в течение всего амортизационного периода. Это обусловлено непрерывностью процесса начисления амортизации и включением стоимости основных фондов в себестоимость изготовленных изделий.

Таким образом, экономический эффект от внедрения рекомендованного механизма может быть выражен и в виде экономии денежных ресурсов при отказе от использования кредитов различной срочности. Дополнительная экономия финансовых ресурсов достигается за счет оптимизации платежей по налогу на имущество.

Использованные источники:

- 1.Илюшина Ф.Ю. «Справочник экономиста»/ Организация производственной деятельности // Ф.Ю, Илюшина. - №7. – 2012. – С. 7.
- 2.Федорович М.М. Производственные мощности промышленных предприятий и пути улучшения их использования / М.М. Федорович, П.П. Филиппов. – М.: - Знание. -2011. – С. 39.
- 3.Фомин П.А. Особенности оценки потенциала промышленных предприятий / П.А. Фомин, М.К. Старовойтов// Антикризисное и внешнее управление. –

Косолапова М.В.
студент 2 курса
кафедра управления персоналом
Зарянова Я.В.
ассистент
кафедра управления персоналом
НИУ «БелГУ»
Россия, г. Белгород

ГЕНДЕРНЫЕ АСПЕКТЫ КАРЬЕРНОГО РОСТА

Аннотация. В статье рассматривается проблема карьерного роста на основе гендерных особенностей. Представлено исследование по изучению потребности в достижениях среди мужчин и женщин.

Ключевые слова: карьера, карьерный рост, гендерные стереотипы, мотивация персонала, лидерство.

Давно известным фактом считается то, что основная масса управляющих во всех сферах деятельности – мужчины. Принято говорить о том, что этому послужили гендерные стереотипы, основой которых является концепция патриархального разделения функций между мужчиной и женщиной в семье, обществе, а также в бизнесе. Женщине в роли «естественных» функций, конечно, отводят материнство, ведение бытового хозяйства, замужество. Мужчине приписана социальная сфера деятельности: политика, управление, профессиональный труд. Не стоит забывать, что существуют исключения из стереотипных норм. Так, в современном российском обществе достаточно много примеров успешности женщин, которые занимают устойчивые карьерные позиции, а также руководящие должности. На современном этапе развития менеджмента, как в мировом сообществе, так и в России, женщина является не только успешным руководителем и лидером, но также соответствует последним современным тенденциям и удовлетворяет требования, предъявляемые на данном этапе к менеджерам.

На основе различных подходов к управлению организацией, коллективом нами было проведено исследование на выявление уровня потребности в достижениях среди мужчин и женщин в возрасте от 25 до 30. По данным нашего исследования, которое проводилось с помощью метода тестирования, выявлено процентное соотношение данных показателей. В исследовании были задействованы 50 человек. 50% испытуемых составляли женщины и, соответственно, 50% мужчины.

Методика «Потребность в достижениях», предложенная Ю.М.Орловым, предназначена для изучения потребности в достижениях. Полученные в ходе исследования результаты представлены на рисунке 1.



Рис. 1. Результаты исследования среди женщин по методике «Потребность в достижениях».

Далее, таким же путем, были опрошены и мужчины. Результаты исследования представлены на рисунке 2.



Рис. 2. Результаты исследования среди мужчин по методике «Потребность в достижениях».

Таким образом, можно сказать, что среди женщин часто встречается феномен отсутствия стремления к достижению более высоких результатов, нежели у мужчин.

Если превалирует низкая потребность в достижениях, то такие индивиды проявляют неуверенность в себе, тяготеют выполняемой работой. Выполнение трудных заданий, когда недостаточно времени, вызывает у них дискомфорт.

Люди с высокой потребностью в достижениях, напротив, нацелены на конкретный конечный результат, а также полную реализацию своих способностей, т.к. более активно учатся на своих ошибках. Также, люди с высокой потребностью в достижениях отказываются от гипотез, предположений и сомнений, как только убедятся в их несостоятельности, и, соответственно, стремятся быстрее найти оптимальные решения.

Сравнивая стили осуществления одной и той же деятельности, в том числе и управленческой, у женщин и мужчин, стало известно, что женщины чаще, чем мужчины, склонны применять демократический стиль руководства. Женщины-менеджеры ориентированы на группу, они характеризуются коммуникабельностью, умением делегировать полномочия, убеждать. Женщина-лидер способна мотивировать подчинённых на достижение целей организации. Кроме того, они способны формировать у работников профессиональное самоуважение. У женщин больше развита креативная составляющая. Женщина-руководитель, занимаясь процессом управления, предпочитают использовать более тонкие инструменты менеджмента, построенные на внимании к личности подчиненного. Исследования показывают, что для женщин характерна комбинированная стратегия, объединяющая несколько моделей лидерства, например, социальная модель лидерства: взаимодействие с подчиненными. В стрессовых ситуациях также женщины находят решения благодаря советам и поддержке окружающих.

Мужчины-руководители чаще используют авторитарную стратегию, контроль, принуждение. Зачастую у мужчин-менеджеров присутствуют некоторые важные для управления характеристики личности, такие как агрессивность, доминантность, активность. Большинство используют деловую модель лидерства, направленную на стратегическое развитие, стремление к власти. В условиях стресса мужчины-менеджеры склонны прибегать к диктаторству, замыкаться в себе.

Подытоживая, стоит отметить, что основными целями гендерно-ориентированной политики в менеджменте являются:

- 1) соблюдение прав женщин в единстве с правами и свободами мужчин;
- 2) полноправного участие женщин и мужчин в принятии решений на всех уровнях управления;
- 3) охрана здоровья женщин и мужчин для повышения продолжительности жизни.

Важно отметить, что при выборе стиля руководства как женщины, так и мужчины демонстрируют достаточно разные модели деловых стратегий,

опирающиеся на наличие необходимых компетенций у руководителя. Они ориентированы, прежде всего, на задачу, а не на человека при разработке и принятии управленческих решений.

Итак, для успешной деятельности предприятия необходимо сочетать стили руководства мужчин и женщин в управлении организацией или, в частности, персоналом. Ведь при сравнении гендерных различий мужчина более «эффективен» при постановке целей организации, а женщина «эффективнее» в сфере коммуникации, при принятии решений, в сфере мотивации персонала. Эффективную деятельность организации предопределяет демографическая структура, а именно одинаковое количество женщин и мужчин на всех уровнях управления.

Использованные источники:

1. Молл Е.Г. Управление карьерой менеджера. – СПб: Питер, 2003. - 352 с.
2. Шестакова Е.В. «Планируем карьерный рост» – М.: Служба кадров и персонал, 9.2014. – С. 48 - 54
3. Вишнякова М.В. «Матрица развития карьеры». – М: Справочник по управлению персоналом, 9.2013. – С. 114 - 115
4. Чернов И.В. «Ступени карьерного роста» – М.: Менеджер среднего звена. Гросс-Медиа, 2008. – 144 с.

Курилов М. Г.

магистрант 3 курса

*Высшая школа экономики и управления
Северный (Арктический) федеральный
университет имени М. В. Ломоносова*

Россия, г. Архангельск

ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ НА ОСНОВЕ АБСОЛЮТНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

Аннотация: В статье рассматриваются такие вопросы, как финансовая устойчивость организации на основе абсолютных показателей, степень ее независимости от внешних факторов, определения, основные пути решения. А так же рассматриваются методические подходы российских авторов. Поскольку данная тема является важным этапом оценки деятельности и финансово – экономической состоятельности организации, отражает результат его текущего, инвестиционного и финансового развития, и является наиболее актуальным для большинства коммерческих организаций.

Ключевые слова: Оценка финансовой устойчивости, абсолютные показатели, методы финансовой устойчивости, обеспечение финансовой устойчивости, внешние факторы, типы финансовой устойчивости.

Evaluation of the financial sustainability of the organization on the basis of
absolute figures

The article deals with issues such as the financial stability of the

organization on the basis of absolute figures, the degree of its independence from external factors that determine the basic solutions. And also discusses the methodological approaches of the Russian authors. Since this topic is an important step in the evaluation of financial and – the economic viability of the organization, reflects the result of its current, investment and financial development, and is the most important for the majority of commercial organizations.

Keywords: Evaluation of financial stability, absolute figures, methods of financial stability, ensuring financial stability, external factors, the types of financial stability.

В условиях рыночной экономики одной из важнейших тем финансовой независимости и экономической состоятельности у большинства российских коммерческих организаций является проблема оценки и обеспечения их финансовой устойчивости. [б.с. 50]

Как правило, под финансовой устойчивостью понимается, насколько организация обеспечена финансовыми ресурсами для выполнения производственной или торговой программы, а также насколько независима от заемного капитала и иметься гарантия погашения своих обязательств ликвидными активами.

Проанализировав мнения ведущих российских авторов, таких как: М. А. Вахрушевой, А. А. Вехоревой, Л. Т. Гиляровской, А. Д. Шеремета, Р. С. Сайфулина, Н. А. Русак, В. А. Русак, Г. В. Савицкая.

Можно утверждать, что одни авторы считают, финансовая устойчивость – это важная и основная характеристика финансового состояния организации, и ее платежеспособности, другие предлагают определение финансовой устойчивости как способность организации функционировать и развиваться, уметь удерживать равновесие своих активов и пассивов во внутренней, а также во внешней среде, которая все время меняется. Эта способность подтверждает платежеспособность организации и инвестиционную привлекательность в долгосрочной перспективе.

Если рассматривать некоторые зарубежные источники, то можно сформулировать понятие финансовой устойчивости организации как способность справляться с операционными трудностями, погашениями обязательств по основной своей производственной деятельности.

Также существует определение финансовой устойчивости организации – это степень ее независимости от внешних факторов. То есть это определенные уровни обеспеченности материальных запасов собственными оборотными средствами и соотношения заемных и собственных средств, гарантирующие платежеспособность организации в перспективе или перспективная платежеспособность, выражающаяся в стабильном превышении доходов над расходами и характеризующаяся соотношением стоимости материальных оборотных средств и источников их формирования

(собственных и заемных).[5.с. 36]

Последнее определение наиболее полно раскрывает понятие финансовой устойчивости, в то же время, не подменяя его понятием «финансовое состояние».

Организация является финансово устойчивой, если гибкая структура капитала и движение капитала такое, которое обеспечивает постоянное превышение доходов над расходами. Только это позволит сохранить платежеспособность организации и позволит ей нормально функционировать и развиваться в современных рыночных условиях.

Другими словами, финансовая устойчивость – это уровень превышения доходов над расходами и соответственно такое состояние финансовых ресурсов, при котором организация может работать и расширяться, достигая поставленных целей путем свободного и эффективного использования своих денежных средств. Но, не следует забывать о том, что у финансовой устойчивости есть определенные границы. И этот вопрос является одной из важных экономических проблем в условиях современного рынка. Недостаточная финансовая устойчивость может привести к неплатежеспособности организаций и отсутствию средств для развития производства, а избыточная – будет препятствовать развитию из – излишних запасов и резервов. Следовательно, финансовая устойчивость характеризуется таким состоянием финансовых ресурсов, которое соответствует требованиям современного рынка, и отвечает потребностям организации. [3.с.181–182]

В настоящее время, существует множество разнообразных методов оценки финансовых показателей. При изменении условий современных рыночных отношений изменяются и способы оценки, становясь на одни уровни с постоянно меняющимися требованиями, предъявляемых к данному виду анализа.

Методы анализа финансовой устойчивости организации в научной литературе принято выделять семь основных: горизонтальный, вертикальный, трендовый, стандартный, коэффициентный, сравнительный и факторный.[1]

Основной сутью анализа финансовой устойчивости является оценка обеспеченности общими запасами организации, сформированными с помощью собственных и привлеченных источников.

Большое значение в анализе финансовой устойчивости организации имеют традиционные подходы с использованием абсолютных показателей, с помощью которых формируются критерии, позволяющие определять качество финансового состояния организации. Наравне с этими показателями, в оценке финансовой устойчивости применяют и относительные величины, которые характеризуют степень зависимости организации от внешних факторов, соответственно кредитов, займов.[4.с. 337]

Рассмотрим подробнее абсолютные показатели финансовой устойчивости организации.

Наиболее обобщающий абсолютный показатель финансовой устойчивости – показатель недостатка или излишка собственных, конкретных и других заемных средств, формирующих запасы организации.

По результатам вычисления абсолютных показателей обеспеченности запасов организации, все финансовые ситуации можно классифицировать по степени ее устойчивости.

Абсолютными показателями финансовой устойчивости являются показатели, которые характеризуют уровень обеспеченности оборотных активов источниками их формирования. Для характеристики таких источников принято определять три основных показателя: наличие (излишек или недостаток) собственных оборотных средств (СОС), наличие (излишек или недостаток) собственных и долгосрочных заемных источников и показатель общей величины основных источников формирования запасов и затрат (ОВИ). Все показатели обеспеченности запасов источниками их формирования: $\Delta\text{СОС}$, $\Delta\text{СДИ}$, $\Delta\text{ОВИ}$, которые выступают в качестве абсолютных показателей финансовой устойчивости организации. [4]

Также можно определить тип финансовой устойчивости, который определяется исходя из соотношения величины запасов, затрат и источников их формирования.

На основании трех вышеуказанных показателей формируется соответствующий трехкомпонентный показатель для определения типа финансовой устойчивости организации. Если по соответствующему показателю возникает излишек средств, то в трехкомпонентном показателе на его месте проставляется 1, если недостаток, то 0.

Характеристика финансовой ситуации на организации составляется на основе четырех типов финансовой устойчивости.

1. Абсолютная финансовая устойчивость – высокий уровень платежеспособности. Деятельность организации не зависит от внешних факторов (кредиторов). Источники финансирования запасов: Собственные оборотные средства (чистый оборотный капитал).

$\Delta\text{СОС} \geq 0$, $\Delta\text{СДИ} \geq 0$, $\Delta\text{ОВИ} \geq 0$, ситуация типа: $S = \{1,1,1\}$

2. Нормальная финансовая устойчивость – нормальный уровень платежеспособности. Гарантия платежеспособности организации. Рациональное использование заемных средств. Высокая доходность от текущей производственной или торговой деятельности.

Источники финансирования запасов: Собственные оборотные средства плюс долгосрочные кредиты и займы.

$\Delta\text{СОС} < 0$, $\Delta\text{СДИ} \geq 0$, $\Delta\text{ОВИ} \geq 0$, ситуация типа: $S = \{0,1,1\}$

3. Неустойчивое финансовое положение – нарушение нормальной платежеспособности связанное с кредитоспособностью. Возникает

необходимость привлечения дополнительных источников финансирования. Существует возможность восстановления платежеспособности и дальнейшего функционирования организации.

Источники финансирования запасов: собственные оборотные средства плюс долгосрочные кредиты и займы плюс краткосрочные кредиты и займы.

$\Delta \text{СОС} < 0$, $\Delta \text{СДИ} < 0$, $\Delta \text{ОВИ} \geq 0$, ситуация типа: $S=\{0;0;1\}$

4. Кризисное финансовое состояние – организация полностью неплатежеспособна, находится на грани банкротства или организация банкрот.

Источники финансирования запасов: отсутствуют. Денежные средства, ценные бумаги и дебиторская задолженность не покрывают даже кредиторской задолженности организации.

$\Delta \text{СОС} < 0$, $\Delta \text{СДИ} < 0$, $\Delta \text{ОВИ} < 0$, ситуация типа: $S=\{0;0;0\}$

При неустойчивом или кризисном положении, выходом могут послужить мероприятия, направленные на экономическое и финансовое оздоровление организации. [7]

Нормальную финансовую устойчивость, гарантирующую платежеспособность организации, определяет недостаток собственных активов для формирования запасов, но обязательный излишек или равенство долгосрочных источников, формирующих запасы организации.

В современных условиях рыночной экономики важнейшее значение приобретает финансовая независимость организации от внешних факторов, кредиты и займы. Величина собственного капитала – это запас финансовой устойчивости организации при условии, что она превышает величину заемного капитала.

Как было сказано выше, одних абсолютных показателей для анализа финансовой устойчивости недостаточно. Также следует рассчитывать и анализировать относительные показатели или, как их еще называют, коэффициенты финансовой устойчивости.[2.с. 371]

Увеличение доли функционирующего капитала в общей сумме хозяйственных средств и оборотных активов способствует ускорению оборачиваемости средств, повышению эффективности работы организации и достижения финансовой независимости.

Это достигается повышением деловой и экономической активности, улучшением финансовой дисциплины, снижением дебиторской и кредиторской задолженности.

Для дальнейшего укрепления финансовой устойчивости организации необходимо:

- увеличивать долю собственных оборотных средств во всей сумме хозяйственных средств;
- сократить долю привлеченных средств;
- снизить дебиторскую и кредиторскую задолженность;

– добиваться сокращения до минимума просроченной дебиторской и кредиторской задолженности.

В современных условиях рыночной экономики во многих случаях встает вопрос о санации и банкротстве организации. Это требует необходимость, наряду с оценкой и анализом финансового состояния, определить и изучить экономическое состояние компании ее конкурентоспособность.[6.с. 58]

Таким образом, проведенное исследование показало, что, несмотря на большую значимость финансовой устойчивости организации, в отечественной теории финансового анализа не сложилось единого определения данной темы. В условиях экономической самостоятельности организации одно из важнейших значений приобретает финансовая независимость от внешних заемных средств.

Следовательно, анализ финансовой устойчивости организации на основе абсолютных показателей является одним из важных, этапов оценки финансово – хозяйственной деятельности компании, финансовой самостоятельности, независимости от внешних факторов. Отражает результат текущего финансового развития и инвестиционной привлекательности, содержит необходимую информацию для деловых партнеров, инвесторов, кредиторов, а также характеризует способность организации отвечать по своим долгам, обязательствам, наращивать свой экономический потенциал и исключить финансовый риск. Кредиторы и инвесторы видят в такой организации повышенные гарантии погашения своих долгов.

Большинство отечественных и зарубежных экономистов рекомендуют использовать методы комплексной оценки, которые, прежде всего, основываются на расчете абсолютных и относительных показателей. Применять данные методы сравнительного анализа для нескольких организаций одной отрасли или в различных сферах их деятельности, на конкретный период времени, так и в динамике за год или за несколько лет. А также выяснить причины и факторы, влияющие на их ухудшения или улучшения, разработать конкретные рекомендации по улучшению финансового состояния в целом и дальнейшего экономического развития. Анализируя финансовую устойчивость организации, важно учитывать факторы, влияющие на финансовую устойчивость конкретной организации и жизненный цикл, так как на определенном этапе присутствуют свои особенности анализа и управления финансовой устойчивостью.

В настоящее время в России проблема оценки, т. е. анализа финансового состояния организации является крайне актуальной и особенно востребованной для большинства российских коммерческих и государственных организаций, поскольку достаточно сложно достичь стабильного уровня и финансовой устойчивости, особенно в современных условиях финансово – экономического кризиса. Именно поэтому

необходима систематическая, аналитическая работа оценки, анализа уровня финансовой устойчивости, базирующаяся на профессиональной экономической основе. Финансовый анализ позволяет выявить угрозу предстоящего банкротства и своевременно провести систему мер по финансовому оздоровлению, дальнейшему укреплению финансовой устойчивости и финансовой независимости организации от внешних факторов.

Использованные источники:

1. Л. Т. Гиляровская. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. Учебник. М.: ТК Велби, Проспект, 2008. С. 264.
2. Э. А. Маркарьян, Г. П. Герасименко, С. Э. Маркарьян. Экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: КНОРУС. 2015. – 534 с.
3. В. Г. Артеменко, Н. В. Анисимова. Экономический анализ: учебное пособие. – М.: КНОРУС. 2014 – 288 с.
4. Ю. Г. Ионова, И. В. Косорукова, А. А. Кешокова, Е. В. Панина, А. Ю. Усанов; под общ. ред. И. В. Косоруковой. Экономический анализ: учебник. – М.: Московская финансово – промышленная академия, 2012. – 432 с. (Университетская серия).
5. А. А. Вехорева, Я. Н. Бабенко; Анализ финансовой отчетности: учебно-методическое пособие. - Архангельск: ООО "КИРА", 2012. – 144 с.
6. И. Т. Абдукаримов, М. В. Беспалов; Анализ финансового состояния и финансовых результатов предпринимательских структур: Учеб. пособие. – М.: ИНФРА – М, 2013. – (Высшее образование : Магистратура)
7. <http://glavbuh-info.ru/index.php/pat/6576-2011-04-10-13-03-23>

*Маковоз И.Т.
ст. преподаватель
Калининградский филиал
Санкт-Петербургский Государственный
Аграрный университет
Россия, г. Калининград*

БЮДЖЕТИРОВАНИЕ КАК УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ ТЕХНОЛОГИЯ

Макроэкономические реформы государства (изменение политики цен, стимулирование банковской деятельности, развитие рынка ценных бумаги др.) создали условие для повышения всех субъектов рыночной экономики. В Концепции развития Потребительской Кооперации Российской Федерации до 2015 года сформулированы основные цели и задачи для производственных предприятий Потребительской Кооперации Российской Федерации, которые должны привести к конкурентоспособности и рентабельности продукции данных предприятий на отечественном и мировых рынках товаров. А именно, повышение эффективности производства, конкурентоспособности продукции за счет внедрения новых

методов работы в области анализа, планирования, учета, контроля и стимулирования производственной деятельности.

В настоящее время производственные предприятия потребительской кооперации имеют право самостоятельно устанавливать свою финансовую, производственную и кадровую политику, однако, не все могут эффективно и качественно это реализовать. К одной из наиболее известных и эффективных технологий управления относится бюджетирование. Бюджетирование – это планирование деятельности предприятия на основе принимаемых решений.

Разработка производственных и финансовых бюджетов – важная составляющая плано-аналитической работы производственных предприятий потребительской кооперации. С помощью бюджета принимаются управленческие решения, связанные с эффективной работой предприятия. Но бюджетное планирование остается до сих пор слабым звеном управления производственных предприятий потребительской кооперации. Поэтому, чтобы обеспечить эффективное развитие предприятия в условиях нестабильности, нужно овладеть методикой формирования бюджета как основного финансового плана и экономического регулятора отношений с бизнес единицами предприятия и предприятия с внешней средой.

В теории управления предприятием под бюджетированием понимается краткосрочное (оперативное) планирование. Главная цель бюджетирования – это формирование информации управления предприятием с целью увеличения прибыли при финансовой стабильности предприятия. Бюджетирование является одной из составных частей планирования, поэтому оно необходимо в системе управления предприятием и конкретизирует цели планирования. Для эффективной работы бюджета, необходимо провести подготовительные работы.

Основные этапы подготовки бюджета.

- Проектирование и утверждение финансовой структуры предприятия.
- Разработка структуры генерального бюджета предприятия.
- Утверждение бюджетной политики.
- Разработка регламента бюджетирования.

Полноценное бюджетное планирование на предприятии невозможно без учета цикла деловой активности, отраслевого цикла, цикла развития предприятия и жизненного цикла продукта.

При построении модели бюджетирования необходимо учитывать следующие факторы: внутрифирменные и факторы, имеющие значение при влиянии собственника на процесс бюджетирования.

Основные внутрифирменные факторы:

- Финансовые ресурсы (собственные и заемные)
- Человеческие ресурсы.

- Бизнес – ресурсы (отношения с покупателями и поставщиками, производственный процесс, доля рынка, репутация и т.д.)
- Информационные ресурсы.

Факторы, имеющие значение при влиянии собственника на процесс бюджетирования:

- Цели собственника в бизнесе.
- Степень делегирования собственником своих полномочий наемным работникам.
- Умение собственника сочетать личные цели с целями своего предприятия.
- Предпринимательские способности собственника предприятия.
- Применение той или иной модели бюджетирования зависит от стадии развития предприятия.
- Применение модели бюджетирования в зависимости от стадии развития предприятия.

Стадия развития предприятия.	Модель бюджетирования.
Зарождение.	Бюджет краткосрочных расходов.
Оживление.	Сбалансированный бюджет расходов и доходов, отсутствие прибыли, направляемой собственникам.
Стабилизация-успех.	Сбалансированный бюджет прибыли, выделение центров ответственности, резервирование средств на развитие предприятия, разделение прибыли собственникам.
Стабилизация-отрыв.	Бюджет, направляемый на аккумуляцию финансовых ресурсов, появление функциональных бюджетов, дополнительное привлечение финансовых ресурсов.
Ускоренный рост.	Преодоление «расходно - доходного» плана, появление функциональных бюджетов, дополнительное привлечение финансовых ресурсов.
Зрелость.	Разработка консолидированных бюджетов доходов и расходов.

Система бюджетирования, как и любая система, не может функционировать без соблюдения определенных условий, которые в совокупности представляют собой инфраструктуру бюджетирования. К инфраструктуре бюджетирования относят следующие блоки: аналитический и учетный.

Аналитический блок включает в себя определенную методическую базу разработки, контроля, анализа исполнения сводного бюджета.

Учетный блок - это система управленческого учета, т.е. система количественной информации о деятельности хозяйствующего субъекта, позволяющая отслеживать реальное финансовое состояние, движение

товарно - материальных ценностей, финансовые потоки и хозяйственные операции.

Таким образом, бюджет предприятия всегда разрабатывается на определенный период времени, который называется бюджетным периодом. Предприятие может одновременно составлять несколько бюджетов, различающихся по продолжительности бюджетного периода. Правильный выбор бюджетного периода представляет собой одну из важных предпосылок эффективности системы бюджетного планирования в целом. Бюджетирование распространяется не только на тот период к которому относиться план. Разработка плана должна начинаться до начала бюджетного периода, а процедуры контроля должны завершаться после него. Существуют три основные фазы бюджетного цикла: планирование, реализация и завершение.

Фазы и этапы планирования на предприятии.

Этап	Исполнители	Деятельность бюджетного комитета
Фаза планирования.		
Постановка целей на бюджетный период.	Администрация предприятия.	Вырабатывает регламент своей работы на следующий бюджетный цикл.
Сбор информации для разработки проекта бюджета.	Маркетинговые, технологические, экономические службы предприятия.	Утверждает форматы бюджетной документации, порядок ее представления и критерии оценки выполнения бюджетов.
Анализ и обобщение собранной информации, формирование проекта бюджета.	Менеджеры предприятия, ответственные за функциональные бюджеты.	Обеспечивает координацию работы бюджетных центров.
Оценка проекта бюджета и при необходимости его корректировка.	Бюджетный комитет предприятия.	Рассматривает проект бюджета.
Утверждение бюджета.	Руководитель предприятия.	Доводит информацию до лиц, ответственных за выполнение бюджета.
Фаза выполнения.		
Исполнение бюджета и текущая корректировка его показателей.	Руководители центров ответственности предприятия.	Рассматривает текущие отчеты об исполнении бюджета.
Текущий и итоговый анализ отклонений.	Руководители центров ответственности предприятия.	Вырабатывают меры по корректировке ситуации.
Фаза завершения.		
Представление отчета о выполнении бюджета и анализ	Высшее руководство и бюджетный комитет	Готовит отчет о выполнении бюджета.

достижения целей предприятия за отчетный период.	предприятия.	
Выработка рекомендаций для корректировки бюджета текущего периода и создания будущих бюджетов.	Бюджетный комитет предприятия.	Утверждает изменения к текущему бюджету и бюджет будущего периода.

При внедрении механизма бюджетирования следует учитывать, что высокие экономические показатели в производственных предприятиях потребительской кооперации достигаются только за счет комплексных мероприятий включающих в себя наряду с освоением механизма управления затратами еще и рациональную организацию труда, соблюдение технологии производства на всех его стадиях.

Использованные источники:

1. Методические рекомендации по разработке финансовой политике предприятия утвержденными приказом Министерства экономики РФ от 1 октября 1997 г. № 118.
2. Концепция развития Потребительской кооперации Российской Федерации до 2015 года.
3. Красова О.С. Бюджетирование и контроль затратами на предприятии: практическое пособие. М.:ОМЕГА-Л, 2009.
4. Хорунжий Л.И., Расторгуева Р.Н., Постникова Л.В.; под ред. .Расторгуевой Р.Н. Бухгалтерский учет :учебник .М.:КолосС,2004.
5. Кондраков Н.П. ,Иванова М.А., Бухгалтерский управленческий учет: учебное пособие. М.,ИНФРА-М,2005.

Мартынова И. А.
старший преподаватель
кафедра менеджмента организации
Ковылкинский филиал
ФГБОУ ВПО «МГУ им. Н. П. Огарева»
Россия, г. Ковылкино

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ В ПРОЦЕССЕ ПРИНЯТИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНЧЕСКОГО РЕШЕНИЯ

В современных условиях отечественные предприятия должны стремиться к гибкости производства, уметь своевременно адаптировать структуру выпускаемой продукции и оказываемых услуг к изменяющимся условиям внешней среды, чтобы сохранять и по возможности усиливать свои позиции в конкурентной борьбе за рынок сбыта, за потребителя. Поэтому для быстрого реагирования предприятий на изменения как внешней, так и внутренней среды их функционирования необходима

разработка и принятие рациональных управленческих решений, направленных на реализацию стратегии развития.

В свою очередь необходимо отметить, что для эффективного управления и осуществления контроля за результатами хозяйственной деятельности предприятия необходимо создание системы гибкой и достоверной информации. Системность, выраженная взаимоотношением субъектов и объектов управления в процессе реализации функций управления и формирования обеспечивающей эти функции информации, является одной из важнейших характеристик учетно-аналитического обеспечения управления. Информационная составляющая учетно-аналитического обеспечения определяется широким спектром видов информации, стадиями бизнес-процесса и, наконец, разными подсистемами учета, где важнейшая роль отводится управленческому учету [3].

Управленческий учет – это не только сбор и регистрация информации, но и ее анализ и оценка с целью получения таких данных, на основе которых возможно управление организацией. В то же время для реализации информационных потребностей менеджеров необходимы данные из дополнительных источников, составляющих группу внеучетной информации [1].

В условиях динамично меняющейся среды для достижения стратегических целей деятельности управленческий учет должен иметь стратегическую направленность, что предполагает формирование учетно-аналитической информации о возможных вариантах будущего развития предприятия. Исходя из этого, можно определить основные задачи учетно-аналитического обеспечения процесса разработки и принятия стратегических управленческих решений [2]:

- формирование информационной базы, всесторонне характеризующей компоненты ресурсного потенциала и возможностей развития предприятия;
- моделирование будущего состояния предприятия с учетом различных вариантов его развития;
- определение наилучшего варианта перспективного развития, наиболее соответствующего стратегическим целям предприятия;
- оценка риска выбранных вариантов управленческих решений.

В процессе изучения различных взглядов к трактовке понятия «стратегический управленческий учет» было выявлено, что большинство современных ученых считают, что отличительной чертой стратегического управленческого учета является его ориентированность на внешние факторы макросреды.

По мнению С.П. Суворовой, «предмет стратегического управленческого учета – совокупность процессов производственно-хозяйственной деятельности, отражаемых в системе обобщения учетной информации, исходя из требований контроля, анализа, планирования,

прогнозирования, руководства и управления, обеспечивающих принятие обоснованных, качественных и эффективных управленческих решений на этапах их разработки, принятия и оценки результатов» [4].

Таким образом, следует отметить, что в стратегическом управленческом учете могут использоваться как элементы метода бухгалтерского финансового учета, бухгалтерского управленческого учета, так и специфические элементы метода. При этом одним из основных элементов стратегического управленческого учета является стратегический анализ.

Стратегический анализ представляет собой анализ внутренних и внешних факторов, важных для разработки целей и стратегии деятельности предприятия. В свою очередь он должен охватывать такие сферы, как экономика, политика, технология, международное положение и социально-культурное поведение («макροокружение»). Анализ проводится для выявления возможностей и угроз со стороны макросреды. Изучение деятельности предприятия в отношении с внешней средой предполагает также анализ общей ситуации отрасли и конкуренции в ней («микроокружение»).

В процессе анализа ресурсной базы и конкурентных возможностей предприятия изучаются такие составляющие как эффективность действующей стратегии предприятия; сильные и слабые стороны предприятия, его возможности и угрозы; его конкурентоспособность по отношению к ценам и издержкам; устойчивость конкурентной позиции предприятия по сравнению с ведущими конкурентами; стратегические проблемы предприятия.

Для сбора информации в процессе стратегического анализа используется разработка карты стратегических групп для определения сильных и слабых конкурентов. Специалисты по стратегическому анализу утверждают, что хорошо налаженный сбор информации о конкуренте позволяет предугадать его действия, подготовить эффективные контрмеры и включить их в план действий компании. Для оценки конкурентного потенциала и реализации стратегии предприятия применяют четыре вида анализа, которые формируют полный объем стратегического анализа: SWOT-анализ; анализ цепочки ценностей; стратегический анализ издержек; комплексная оценка конкурентоспособности компании. Но в полном объеме стратегический анализ доступен лишь очень крупным предприятиям.

Следует отметить, что в настоящее время в стратегическом анализе прослеживаются недоработанные схемы сбора необходимой информации; способы верификации и обработки данных, полученных из разных источников; процедуры интерпретации полученных результатов. Хотя стратегический анализ имеет ряд преимуществ, которые обуславливают его практическую значимость для формирования поведения предприятия относительно своих конкурентов.

Во-первых, оценка характеристик конкурентов стимулирует предприятие к разработке и реализации стратегии развития. Достоверная и полная информация о конкурентах позволяет предприятию правильно определить параметры своей стратегии, а не спонтанно реагировать на неожиданные действия конкурентов.

Во-вторых, внутренняя природа оценка конкурентов такова, что она дает возможность вскрыть и мобилизовать многие уникальные возможности, которые при ее отсутствии остаются скрытыми, невыявленными. Очень часто сам процесс проведения такой оценки действует как фактор творческого подъема для значительной части персонала предприятия.

В-третьих, тактическое применение процедур оценки повышает эффективность формулирования и осуществления стратегии развития, а также формирования информационного обеспечения стратегического управления [5].

Таким образом, каждое предприятие, осуществляя хозяйственную деятельность в открытом рыночном пространстве, где действует большое количество других предприятий, реализующих такие же сходные продукты и услуги, должно укреплять свои конкурентные позиции в борьбе за потребителя. В этих условиях для успешного функционирования и устойчивого развития предприятию необходимо адаптироваться к изменяющимся условиям внешнего окружения и внутренней среды, что требует обеспечения аппарата управления стратегической информацией о возможных вариантах будущего развития предприятия. Формирование такой информации осуществляется в системе стратегического управленческого учета, важным элементом которого является стратегический анализ. Стратегические аспекты аналитических результатов представляют собой средство для выявления связи и организации взаимодействия между соответствующими факторами стратегии развития предприятия и разработки управленческих решений по ее реализации.

Использованные источники:

1. Артющенко, В.А. Развитие и современное состояние систем учета затрат / В.А. Артющенко // Экономический анализ: теория и практика. – 2010. – № 22. – С.56.
2. Насакина, Л.А. Развитие учетно-аналитического обеспечения стратегического управления потенциалом сервисной деятельности / Л.А. Насакина // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. – 2010. – № 14. – С. 55-64.
3. Насакина, Л.А. Концепция формирования учетно-аналитических систем в современных условиях / Л.А. Насакина // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. – 2013. – № 6. – С. 206-211.
4. Суворова, С.П. Формирование стратегического управленческого учета на промышленных предприятиях: теория и методология / С.П. Суворова – Орел, 2007. – 314с.

5. Шустрова П. В. Учетно-аналитическое обеспечение принятия стратегического управленческого решения / П. В. Шустрова // Молодой ученый. – 2014. – №4.2. – С. 154-157.

*Рюшин А.В., к.э.н.
ст. преподаватель
кафедра маркетинга и управления персоналом
ФГБОУ ВПО Курский государственный
Университет
Россия, г. Курск*

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ СТРАТЕГИИ АГРЕССИВНОГО МАРКЕТИНГА НА ЭТАПЕ СТАНОВЛЕНИЯ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА

Аннотация:

В данной статье рассматривается инструментарий продвижения нового хозяйствующего субъекта на рынке в условиях конкуренции.

Результатом проведенного исследования является выявление основных проблемных зон маркетинга хозяйствующего субъекта и поиск путей их разрешения за счет практического применения нестандартных подходов в маркетинге.

Ключевые слова:

Агрессивный маркетинг, хозяйствующий субъект, традиционный маркетинг.

В процессе становления любого хозяйствующего субъекта всегда возникает ряд вопросов, которые требуют незамедлительного ответа в виде конкретных действий со стороны руководящего звена данного субъекта. Если ответ на вопрос, что продавать или производить уже найден, то остается один из наиболее важных вопросов – как войти на рынок со своим продуктом или услугой в условиях высокого уровня конкуренции.

С появлением новых технологий, ужесточением конкуренции и необходимостью соответствовать требованиям быстро изменяющейся внешней среды управление современными организациями все более усложняется. В условиях постепенной глобализации мировой экономики, повышения динамичности бизнеса, появления новых инструментов управления и новых технологических возможностей единственным способом для современной организации выжить на конкретном рынке является усиление и поддержание ее конкурентоспособности [1].

Естественно, что на данном этапе основная масса хозяйствующих субъектов прибегает к маркетингу, особенно, в части применения его инструментов, которые входят в комплекс маркетинговых коммуникаций.

От правильного выбора стратегии продвижения товара или услуги зависит экономическое будущее предприятия. Особое внимание необходимо уделить правильности выбора стратегии в условиях кризисных явлений в экономике, когда рынок замирает на фоне изменения его конъюнктуры в сторону снижения основных экономических показателей.

Маленькие компании, для того чтобы выжить должны навсегда забыть про вежливость и консерватизм в маркетинге. Вместо этого они, а также все, кто мечтает резко увеличить свои доходы и рыночную долю, должны обратить свое внимание на «агрессивный маркетинг» [2]. Несмотря на то, что агрессивный маркетинг несовместим с безопасностью, он может быть единственным, по-настоящему безопасным путем выхода на рынок для небольших компаний.

Основное преимущество агрессивного маркетинга заключается в применении таких качеств как умение быстро думать, выстроить правильную схему общения с клиентом и провести с ним переговоры таким образом, чтобы в конце это привело к тому результату, к которому стремится продавец. Кроме того, отличительной чертой агрессивного маркетинга является то, что он не основывается на фундаментальных положениях других видов продаж, а действует вопреки им.

В теории маркетинга агрессивным принято называть такую торговую сбытовую политику, при которой предприятие ведёт активное «наступление» на покупателей, рынок и отдельные его структуры. При агрессивном маркетинге реклама и предложение товара может начинаться ещё до того, как начинается не только производство, но даже проектирование предлагаемого товара [3]. Термин «агрессивный» – скорее эмоциональная метафора, чем термин, выражающий сущность этого маркетинга. Например, покупатели продуктов Microsoft неявно оплачивают перспективное развитие фирмы и её технологий, приобретая недоработанные продукты с высокой наценкой, потому что верят в лидерство и перспективность фирмы [4].

Независимо от того, какой товар или услуга будут реализовываться с применением данного подхода в маркетинге, сам процесс продажи всегда будет необычным и будет требовать более тонкого подхода к каждому из его этапов. Агрессивный маркетинг рассчитан на мгновенный результат, а не на длительные переговоры и затягивание процесса продвижения.

Психология продаж, которая свойственна для данной модели, основывается на умении быстро завоевать клиента за счет создания для него образа товара глазами продавца. Но весьма непросто создать для него такой образ, ввиду того, что нужно обладать абсолютным умением устанавливать контакт с клиентом.

При общении с продавцом потенциальный покупатель должен почувствовать, что, если он не приобретет товар, он многое потеряет, и что покупка этого товара имеет первостепенное значение. Менеджеры по

продажам, в своей практике использующие спокойный маркетинг, который идет в противовес агрессивному, изначально ставят перед собой совсем иные цели, кардинально отличающиеся от целей агрессивного маркетинга. Спокойный маркетинг не требует такой колоссальной самоотдачи, как агрессивный маркетинг, не ставит настолько высокие требования к продавцу, не заставляет продавца углубленно изучать свои возможности и постоянно совершенствоваться в своей специализации. В агрессивном маркетинге самоанализ продавца и требовательность к самому себе всегда очень важны, именно поэтому ему необходимо работать над собой, систематически развивать свои навыки и при каждой сделке ставить все более высокие цели.

На сегодняшний день очень редко можно встретить компанию, которая владеет приемами агрессивного маркетинга и практикует их применение. К ярким примерам таких приемов можно отнести:

1. Обращение к неподготовленному к встрече потенциальному клиенту (D2D- и B2B-продажи, холодные звонки). Неподготовленность клиента – это, по сути, козырь: клиент выступает в роли чистого листа бумаги, на котором можно написать положительный ответ на предложение продавца: «Да, я заинтересован в этом товаре и хочу его купить».

2. Достижение результата при первой же встрече с клиентом, а не откладывание на неизвестный период как согласия на покупку, так и отказа, что значительно экономит время и способствует оптимизации процесса продажи.

Таким образом, использование концепции традиционного маркетинга подавляющим большинством компаний на этапе становления может таить в себе достаточно много опасностей, прежде всего, связанных с твердой уверенностью таких компаний в эффективности применяемых общепринятых методик, например, SWOT-анализ и т.д. Безусловно, нельзя обойтись без применения вышеуказанных методик, но, к сожалению, этого недостаточно для завоевания своей доли рынка.

Поэтому, руководителям новоиспеченных компаний необходимо задуматься о том, как достигнуть необходимой взрывной динамики чтобы заявить о себе на рынке.

Кроме того, нельзя исключать те хозяйствующие субъекты, которые в силу консервативности своих взглядов не хотят выделяться из масс и готовы довольствоваться доходом в размере от 2 до 5% емкости рынка.

Иными словами, агрессивный маркетинг является действенным инструментом в достижении своих целей и должен выражаться в маркетинговых атаках не только в отношении потребителя, но и в целях подрыва позиций конкурентов. Многие компании добились успеха именно такими способами. Но всегда необходимо помнить, что любая конкуренция должна базироваться на принципах законности и уважения к своим соперникам, какие бы цели не стояли в основе.

Использованные источники:

1. Ходыревская В.Н., Меньшикова М.А. Методологические подходы к оценке стоимости бизнеса // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. - 2014. - №8. - с. 22-26
2. И.Спэлстра. Агрессивный маркетинг. Как увеличить свой доход расправившись с затратами. Изд-во: Питер, 2004. - 256с.
3. А.П.Панкрухин. Маркетинг: основы теории, стратегии и технологии, становление в России, особенности различных сферах деятельности / А.П. Панкрухин – М. 2006.
4. А. Папко. Агрессивный маркетинг, конфликт и реклама // Культура и образование. – Апрель 2014. - № 4 [Электронный ресурс]. URL: <http://vestnik-rzi.ru/2014/04/1671>

*Суховеева А.С.
магистрант*

*Экономический факультет
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
Российская Федерация, г. Новосибирск*

СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМ КАПИТАЛОМ В КОМПАНИИ

В современных условиях нестабильности экономической ситуации в мире и его влиянии на российскую экономику, характеризующегося в первую очередь дефицитом ликвидности, вопросы управления оборотными средствами предприятия приобрели особую актуальность [1,6].

Мной была исследована система управления оборотным капиталом на примере ООО «Кока-Кола ЭйчБиСи Евразия», основной деятельностью которой выступает производство и реализация безалкогольных напитков.

Исследование структуры оборотных активов показало, что организация имеет так называемую «легкую» структуру активов, когда доля оборотных активов преобладает: она составила 45,6% на конец 2012 г., 58,6% на конец 2013 г., 58,9% на конец 2014 г. Рост суммы оборотных активов в 2013 г. на 77,3% и на 1,6% свидетельствуют об увеличении объемов хозяйственной деятельности (рис. 1).

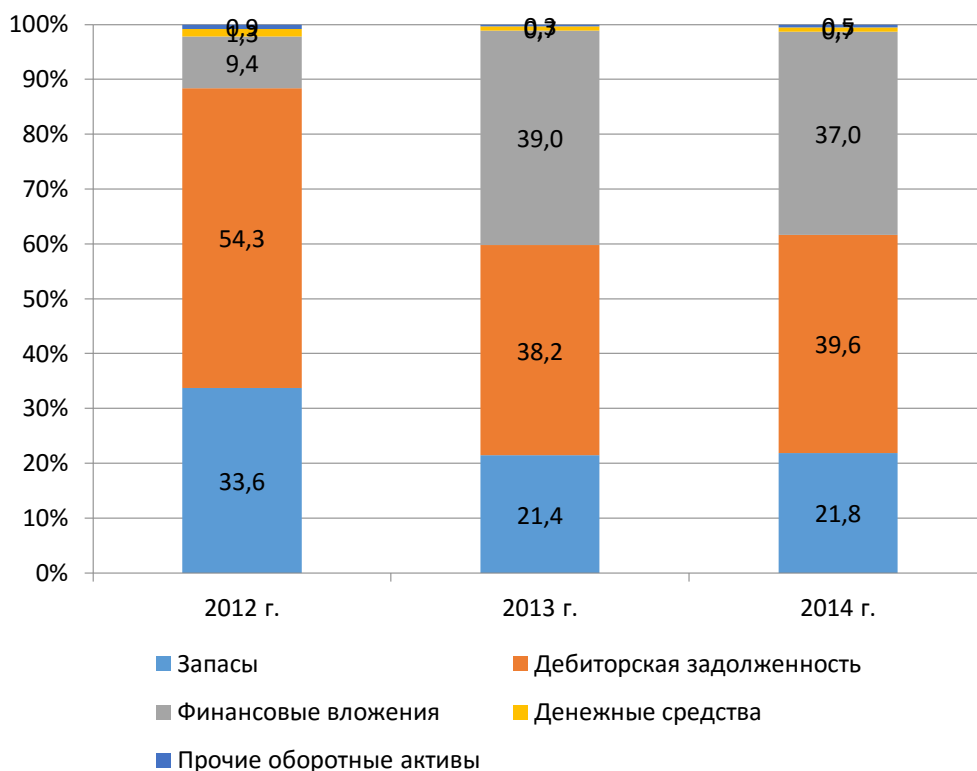


Рисунок 1 – Структура оборотных активов ООО «Кока-Кола ЭйчБиСи Евразия» в 2012-2014 гг.

В структуре оборотного капитала ООО «Кока-Кола ЭйчБиСи Евразия» доля запасов на конец 2012г. составила 33,6%, на конец 2013 г. - 21,4%, на конец 2014 г. – 21,8%. При этом за 2013 г. доля запасов снизилась на 12,2%, а в 2014 г. – увеличилась на 0,4%.

Среди запасов наибольший удельный вес имеют сырье и материалы – их доля в оборотных активах составила 20,3% на конец 2012 г., 13,5% на конец 2013 г. и 13,4% на конец 2014 г., в 2013 г. доля сырья снизилась на 6,9%, а в 2014 г. – снизилась 0,1%,

Анализ дебиторской и кредиторской задолженности организации (см. табл. 2) позволил сделать следующие выводы:

- доля дебиторской задолженности составила на конец 2012 г. 54,3%, на конец 2013 г. – 38,2%, на конец 2014 г. – 39,6%, при этом в 2013 г. доля дебиторской задолженности снизилась на 16,1%, а в 2014 г. – увеличилась на 1,4%.

Таблица 2 - Динамика дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Кока-Кола ЭйчБиСи Евразия» за 2012-2014гг.

Показатель	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2013 г. к 2012	2014 г. к 2013	2014 г. к 2012
Дебиторская задолженность	6875305	8587189	9034789	124,9	105,2	131,4
Кредиторская задолженность	11557863	14417519	16102480	124,7	111,7	139,3
Дебиторская задолженность в	59,5	59,6	56,1	-	-	-

% к кредиторской задолженности						

- сопоставление сумм дебиторской и кредиторской задолженности показывает, что предприятие на протяжении 2013-2014 гг. имело пассивный остаток задолженности, то есть, кредиторская задолженность превышала дебиторскую. Таким образом, фирма отсрочила платежи должников за счет неплатежей кредиторам,

- период оборота запасов составила 24,7 дней в 2012 г., 25,8 дней в 2013 г. и 26,4 дней в 2014 году. Замедление оборачиваемости запасов в 2013-2014 годах при увеличении объема продаж свидетельствует о снижении эффективности использования запасов,

- период оборота дебиторской задолженности составил 39,9 дней в 2012 году, 46,1 дней в 2013 году и 47,8 дней в 2014 году. Замедление оборачиваемости дебиторской задолженности в 2013-2014 г. неблагоприятно сказывается на финансовом положении организации, вовлекая в оборот дополнительные средства.

Кроме того, эффективность управления оборотным капиталом характеризуют такие показатели, как длительность операционного и финансового циклов (см. табл. 3).

Таблица 3 – Длительность финансового и операционного цикла ООО «Кока-Кола ЭйчБиСи Евразия» в 2012-2014 гг.

Показатель	2012 г.	2013 г.	2014 г.	Абсолютное изменение в 2013 г.	Абсолютное изменение в 2014 г.
Операционный цикл, дни	64,6	71,9	74,2	7,3	2,3
Финансовый цикл, дни	-2,5	-5,5	-11,0	-3,0	-5,5

Время, в течение которого денежные средства вложены в запасы и дебиторскую задолженность составило 64,6 дней в 2012 г, 71,9 дней в 2013 г. и 74,2 дней в 2014 г., рост длительности операционного цикла на 7,3 дней в 2013 г. положительно сказалось на финансовой деятельности организации, однако в 2014 г. длительность операционного цикла увеличилась, что вовлекает в оборот дополнительные средства.

Таким образом, проведенный анализ свидетельствует о снижении эффективности использования оборотного капитала, об этом свидетельствует замедление оборачиваемости всех категорий оборотного капитала, рост продолжительности финансового и операционного циклов. В связи с этим необходимо разработать рекомендации по улучшению использования оборотного капитала ООО «Кока-Кола ЭйчБиСи Евразия».

По мнению автора, повысит эффективность использования оборотного капитала реализация ряда мероприятий, в т.ч.:

– оптимизация величины запасов – определение оптимального ассортимента методом АВС и сокращение неликвидных товаров,

корректировка размера запасов с учетом сезонности производства продукции;

– совершенствование управления дебиторской задолженностью организации путем установления лимита задолженности по группам должников.

Перечисленные выше мероприятия по управлению оборотными средствами должны ускорить их оборачиваемость, и как следствие, снизить затраты и увеличить прибыль ООО «Кока-Кола ЭйчБиСи Евразия».

За счет ускорения оборачиваемости дебиторской задолженности из оборота ООО «Кока-Кола ЭйчБиСи Евразия» в планируемом периоде будет высвобождено 4816840,6 тыс. руб., за счет высвобождения запасов – 594946,00 тыс. руб. Общий экономический эффект оптимизации оборотных средств ООО «Кока-Кола ЭйчБиСи Евразия» составит 5411786,6 тыс. руб.

Использованные источники:

1. Грачев А.В. Анализ и управление финансовой устойчивостью предприятия / М.С. Абрютина, А.В. Грачев. – М.: ДИС, 2012. – с. 6-58 .

Сучкова Е.А.

аспирант

кафедра «Экономики предприятия»

НГПУ им. К. Минина

Россия, г. Нижний Новгород

ОПЕРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВОМ В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

В статье изложены основные проблемы в эффективном управлении производством. Представлены общие направления оптимизации организационно-производственного процесса и пути повышения эффективности производства в современных экономических условиях.

Ключевые слова: оперативное управление, оптимизация, эффективность производства, создание и освоение новых технологий, бережливое производство, рациональная организация производственного процесса.

The article describes the main problems in effective production management. Provides General guidelines for the optimization of organizational and production process and ways to improve the efficiency of production in modern economic conditions.

Key words: operational management, optimization, production efficiency, creation and development of new technologies, lean production, the rational organization of the production process.

В условиях экономической изоляции России все более актуальным становится восстановление собственного производственного потенциала.

Производственный потенциал страны является наиболее крупным элементом государственного хозяйства с экономической, технической и

социальной точек зрения, он выступает в виде производственных предприятий, организаций и фирм. Производственные организации являются основным поставщиком материальных благ, генератором общественного богатства формируя важнейшие рынки – рабочей силы, капиталов и инвестиций, товаров и средств производства, являются основным «донором» государства, направляя в казну налоговые платежи, и формируют покупательную способность. Расширенное воспроизводство, осуществляемое производственными предприятиями, позволяет накапливать материальные, интеллектуальные и духовные ценности и предоставляет саму возможность для развития общества. Если говорить о машиностроении, то эта отрасль наиболее требовательна к постоянной модернизации. Производительность труда в России в среднем в два с половиной три раза ниже, чем в Европе, и ключевым фактором к преодолению этого разрыва является как раз модернизация. Конкурентоспособность машиностроительного предприятия напрямую зависит от эффективности производства.

Любое современное промышленное предприятие в целях удержания своих позиций на рынке и получения стабильной прибыли должно непрерывно осуществлять оптимизацию и автоматизацию технологического процесса, включая не только модернизацию оборудования, обучение персонала, но и внедрение новых эффективных технологий управления производством.

Основные проблемы в эффективном управлении производством связаны с отсутствием ясных четких целей и стратегии развития производства. Следствие этого: перепроизводство, избыток запасов, проблемы транспортировки, простои, излишняя обработка, дефекты. Для избежания подобных проблем необходима оптимизация промышленного цикла, современные концепции и решения, нацеленные на увеличение скорости выполнения заказов и повышение фондоотдачи технологического оборудования. За счет оптимизации достигается, в том числе, и конкурентоспособность продукции на внешних рынках, ведь в конечном итоге удастся снизить ее стоимость и повысить качество.

Процесс оптимизации производственных и технологических процессов индивидуален для каждого производственного предприятия, он зависит от множества характеристик, например, таких как тип производства, производимый продукт, уровень технической оснащенности, площадь производственных и складских помещений и многое другое. Но, тем не менее, можно выделить общие направления оптимизации организационно-производственного процесса, такие как: повышение степени эффективности использования производственных помещений; оптимизация величин запасов ресурсов и готовой продукции; экономия энергетических ресурсов; расчет и оптимизация величин заделов; снижение трудоемкости вспомогательных операций; повышение эффективности использования машинного времени;

повышение уровня автоматизации основных и вспомогательных операций; создание благоприятных и безопасных условий труда для персонала; снижение величины потерь от брака; снижение уровня технологических отходов; реорганизация производственной логистической системы предприятия; расчет оптимальной численности персонала.

Основные цели оптимизации организационно-производственного процесса – снижение затрат на подготовку производства, снижение объема незавершенного производства, снижение трудоемкости технологического процесса производства продукции.

Основные показатели эффективности производственного процесса на предприятии включают: высокий уровень ритмичности и синхронизации производства; максимальную загрузку оборудования и рабочих; рациональную организацию запасов сырья и материалов; ускорение оборачиваемости оборотных средств; экономию материальных и трудовых ресурсов; высокое качество выпускаемой продукции.

Одним из путей повышения эффективности производства является рациональная организация оперативного управления. Она базируется на выполнении ряда оперативных управленческих функций, среди которых основной является координация и контроль за работой всех подразделений производственного предприятия.

Вместе с тем, самыми существенными проблемами совершенствования управления [1] являются обеспечение оперативности и достоверности информации и принимаемых решений, построение систем, ориентированных на качество бизнес-процессов и эффективность информационных технологий управления.

Оперативное управление на производственных предприятиях осложняется рядом специфических особенностей отрасли: пространственной рассредоточенностью производственных подразделений; разнообразием технологических процессов в различных отраслях производства; влиянием внешних условий, часто не позволяющим реализовать заранее составленные планы и требующим постоянной корректировки технологического процесса; неблагоприятными условиями эксплуатации зачастую итак устаревшего оборудования.

Результаты работы каждого конкретного производственного предприятия в конечном итоге определяются работой цехов основного производства. Поэтому необходимым условием успешного функционирования любого производственного предприятия является построение рациональной системы оперативного управления основным производством.

Главной задачей оперативного управления основным производством является календарное планирование. К другим задачам можно отнести осуществление оперативного учета, контроля и анализа выполнения плановых заданий подразделениями, оперативное регулирование хода

производственного процесса [3]. Взаимосвязи этих задач и последовательность их решения приведены на рисунке 1.



Рисунок 1 Оперативное управление производством

Более оперативному внедрению задач по планированию производства способствует внедрение цикла создания и освоения новой технологии (СОНТ). Это позволит решать такие задачи комплексно с параллельной оптимизацией производственных мощностей и развитием производственной и научно-технической кооперации, с модернизацией других бизнес процессов предприятий (система управления, подготовка производства, учетная политика, система менеджмента качества, культура производства, кадровая политика, сервис и т.д.).

Таблица 1 Задачи и методы сокращения сроков создания и освоения новых технологий [4]

Основные задачи сокращения сроков создания и освоения новых товаров	Методы	Содержание
1. Снижение количества изменений, вносимых после передачи результатов из предшествующего звена в последующее	Инженерно-технические	Системы автоматизированного проектирования (САПР) Автоматизированные системы технической подготовки производства (АСТП)

2. Определение рациональной степени параллельности фаз, стадий и этапов СПП	Планово-координационные	Планирование и координация Система сетевого планирования Моделирование АСУ
3. Обеспечение минимума затрат времени при выполнении работ и потерь времени при передаче результатов работ из предыдущей стадии в последующую	Организационные	- стандартизация; - унификация; - типизация технологических и организационных решений; - своевременное изготовление основных средств (оборудование, инструмент, оснастка); - механизация и автоматизация труда служб подготовки производства; - автоматизация нормативных экономических и др. расчетов; - функционально-стоимостный анализ и экономическая отработка; - предварительная отработка новых изделий в опытном производстве; - применение ГПС

Одним из важнейших направлений повышения эффективности производства является автоматизация управления производством на основе применения современных информационных технологий с охватом всех взаимосвязанных во времени и пространстве объектов, выполняющих функции обеспечения, обслуживания производственного процесса, производства и реализации продукции.

На современном этапе широкое распространение получила информационная система управления, выполняющая технологические функции по накоплению, хранению, передаче и обработке информации. Она складывается, формируется и функционирует в регламенте, определенном методами и структурой управленческой деятельности, принятой на конкретном предприятии, реализует цели и задачи, стоящие перед ним:

- контроль за выполнением производственных заказов;
- контроль за состоянием производственных мощностей;
- контроль за технологической дисциплиной;
- ведение документов для сопровождения производственных заказов (заборные карты, маршрутные карты);
- оперативное определение фактической себестоимости производственных заказов.

Таким образом, для достижения целей производственному предприятию необходима полная согласованность всех отдельных операций в ходе производства. Сложность производственного процесса требует синхронизации действий всех элементов этого процесса в условиях непрерывного изменения производственной среды.

Правильное функционирование комплексной системы оперативного управления производством в тесной взаимосвязи с циклом создания и освоения новых технологий на базе автоматизированных систем управления на предприятии обеспечит четкое решение задач рациональной организации всех производственных процессов (рисунок 2).

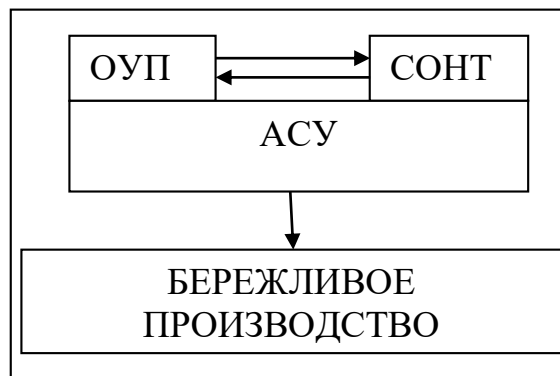


Рисунок 2 Рациональная организация производственного процесса

Внедрение данных элементов управления производственным процессом позволит своевременно и качественно изготавливать продукцию в установленном количестве и номенклатуре, с рациональным использованием производственных ресурсов, соблюдением производственной дисциплины и выполнением договорных обязательств по поставкам продукции, добившись тем самым перехода к бережливому производству.

Использованные источники:

1. Винокуров С.Г. Модели и методы оперативного менеджмента / Винокуров С.Г. – М.: Экономика, 2006. – 207 с.
2. Кузнецов В.П., Семахин Е.А. Организационные особенности управления производственной системой в автомобилестроении//Вестник Нижегородского университета имени Н.И. Лобачевского. Серия: Социальные науки. №2(38). – Н.Новгород: издательство НГПУ им. Н.И. Лобачевского, 2015. – 192 с.
3. Промышленность. Пути совершенствования правления производством в легкой промышленности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://legkoprom.ru/operativnoe-upravlenie-osnovnym-proizvodstvom.html>.
4. Ребрин, Ю.И. Основы экономики и управления производством: Конспект лекций. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2000. 145 с.

*Щербина Т.А., к.э.н.
доцент
кафедра инвестиций и инноваций
Финансовый университет при Правительстве РФ
Россия, г. Москва*

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ

АННОТАЦИЯ:

В данной статье исследованы теоретические истоки денежного потока и его влияние на последующую эволюцию финансово-экономической мысли, что нашло отражение в современных подходах к принципам формирования, анализа и проектирования денежных потоков, раскрытию сущности и специфики движения и управления денежными средствами организации и соответствующего им методического инструментария.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: денежные потоки, концепции денежных потоков, оценка бизнеса

Дальнейшее развитие систем и механизмов управления денежными потоками предприятия настоятельно требует углубления теоретических исследований этой важнейшей для финансового и инвестиционного менеджмента категории, и, в первую очередь, – всестороннего рассмотрения определяющих ее сущностных характеристик.

Денежный поток длительное время вызывает интерес отечественных и зарубежных исследователей. В России, на наш взгляд, вопросам формирования денежных потоков не уделяется должного внимания, что находит отражение в отсутствии единства мнений в отношении системы показателей, характеризующих денежные потоки, в недостаточном изучении обуславливающих их факторов и специфики формирования денежного потока по видам экономической деятельности.

Денежный поток в настоящее время рассматривается в узкой и расширительной трактовках. В узкой трактовке он включает в себя денежные средства в наличной и безналичной формах, а в расширительной трактовке он определяется как движение денежных средств и их эквивалентов. В существующих трактовках денежного потока нет принципиальных расхождений, так как они раскрывают это понятие с разных сторон.

По мнению некоторых российских ученых, под денежными потоками подразумеваются различия между получаемыми и оплачиваемыми денежными средствами предприятия на определенный период времени, они сравниваются с прибылью [5, с.13]. Но понятие «прибыль» и понятие «деньги», которые приносит бизнес (денежный поток) – это разные понятия. Бухгалтерская прибыль – это прибыль, которая, в определенный момент времени должна стать реальной. Но часто на эту прибыль в текущем году оказывают влияние ограничения бухгалтерского учета, например, метод

начисления. Предпринимателя же или инвестора, интересует, прежде всего, как и когда вернуться деньги от проекта. Поэтому при оценке финансовых результатов деятельности используется не бухгалтерская прибыль, а денежные потоки. Однако такое понимание проблемы потребовало значительное время. Так, первой концепцией, абсолютизированной денежную форму богатства, была монетаристская концепция. Для этой концепции характерен акцент на отождествление богатства с деньгами и денежной массой [1, с.5]. Понимание того, что сущностью богатства является растущая стоимость, а источники его происхождения следует искать в предпринимательской деятельности, пришло значительно позже, во второй половине XVI века и нашло свое отражение в появлении теории капитала. Развитие теории капитала привело к появлению разнообразных трактовок денежных потоков. Наибольший интерес представляет трактовка денежных потоков, которая исходит из того, что товарно-денежные потоки являются главной формой движения капитала (Чикагская школа). Активное изучение зарубежными исследователями данной проблемы обусловило появление в середине 50-х годов XX века концепции денежного потока, ставшей одной из базовых концепций финансового менеджмента. Суть данной концепции в том, что находящиеся в постоянном движении деньги образуют денежный поток со своими параметрами, а оценка этого денежного потока предполагает: его идентификацию, анализ факторов на него влияющих, дисконтирование, оценку риска [2, с. 10].

Такой параметр концепции денежного потока, как выбор ставки дисконтирования, объединяет данную концепцию с концепцией временной стоимости денежных ресурсов, в основе которой лежит понимание неравноценности денежных единиц в разные моменты времени. Неравноценность связана как с упускаемой выгодой инвестирования, так и с инфляцией и риском. Концепции DCF (Discounted Cash Flow) появилась также в XX веке и обусловлена во многом усилением стратегических акцентов в менеджменте. Ключевым моментом данной концепции являются определения понятия «будущий денежный поток» [4, с. 118]. В модели дисконтирования будущего денежного потока (DCF, Discounted Cash Flow) рассчитываются денежные поступления для всех будущих периодов и дисконтируются (как правило, с использованием средневзвешенной стоимости капитала WACC). Развитие концепции DCF предопределило возникновение многочисленных финансовых инструментов, с помощью которых финансовые посредники стали зарабатывать деньги. Концепция позволила также создать серьезную методологическую основу для адекватной оценки активов в зависимости от тех или иных условий их формирования и использования.

Развитие базовых концепций финансового менеджмента привело к появлению в XX веке концепции повышения стоимости бизнеса, в рамках которой денежный поток рассматривается как важнейший источник

генерирования корпоративной стоимости. Основными финансовыми целями модели управления, основанной на концепции VBM (Value-Based Management), являются: максимизация рыночной стоимости компании; максимизация благосостояния собственников (Total Shareholder Return - TSR); рост внутренней (фундаментальной) стоимости компании как оценка способности организации (ее активов и бизнеса) генерировать прибыль и денежные потоки; рост внутренней (фундаментальной) стоимости для стейкхолдеров (stakeholder value - STV).

В менеджменте концепция стоимостного управления активно начала использоваться во второй половине двадцатого века. В странах с развитой рыночной экономикой, по оценкам специалистов, подобный подход используют уже более трети компаний. На сегодняшний день в активах экономистов имеется несколько трактовок и разновидностей данной концепции [3, с. 135].

Наибольшим преимуществом концепции стоимостной модели управления является комплексный (системный) подход, заложенный в ее основу. Появляется целая группа показателей для оценки стоимости, основанная на денежных потоках: CFROI (Cash Flow Return on Investment - рентабельность инвестиций на базе денежного потока), SVA (Shareholder Value Added -добавленная акционерная стоимость), CVA (Cash Value Added -денежная добавленная стоимость), RCF (Residual Cash Flow -остаточный денежный поток), DCF (Discounted Cash Flow- дисконтированный денежный поток).

В рамках стоимостного модели управления возникает новая трактовка денежного потока. Финансового менеджера при стоимостном подходе уже не может удовлетворить анализ совокупного денежного потока за период, рассчитанный на основе отчета (прогноза) о движении денежных средств, так как этот показатель не отражает важные характеристики в развитии компании. Например, большая величина совокупного денежного потока может быть связана с продажей активов, что в последующем может снизить конкурентные преимущества компании, а низкая величина с наступлением срока погашения займов, с реализацией новых инвестиционных проектов. Показатель денежного потока от текущей (основной) деятельности также становится недостаточным, поскольку не учитывает возможную потребность в дополнительных инвестициях в основной и оборотный капитал. Для устранения этих недостатков в стоимостном анализе вводится термин и показатель "свободный денежный поток компании" (FCF, Free Cash Flow), который представляет собой наличные средства, которые остаются в распоряжении компании после осуществления расходов, необходимых для поддержания и расширения его активов. Важность этого показателя в том, что он показывает компании возможности увеличения акционерной стоимости. В терминологии стоимостной модели управления компанией используются и другие показатели денежного потока. В практических

расчетах используются более уточненные показатели свободного денежного потока: поток на всех владельцев капитала (free cash flow of firm, FCFF), поток для владельцев собственного капитала (free cash flow of equity, FCFE).

Как известно, от точности определения денежного потока зависят результаты расчета общеизвестных показателей оценки эффективности (NPV – Net Present Value – чистая приведенная стоимость, IRR – Internal Rate of Return – внутренняя норма прибыли, PI – Probitability Index – индекс рентабельности и др.). Ошибки в расчете этих показателей могут привести к неправильным решениям: как к принятию невыгодных проектов, так и к отказу от выгодных инвестиций.

Независимо от способа определения денежного потока при определении его величины в будущих временных интервалах возникает необходимость дисконтирования. Согласно концепции DCF, это обусловлено тремя главными причинами: наличие альтернативных возможностей инвестиций; инфляция; риски [6, с. 56].

Таким образом, исследование теоретических истоков денежного потока и его влияния на последующую эволюцию финансово-экономической мысли позволяет выявить цепочку взаимосвязанных и взаимообусловленных концепций, увидеть, что денежные потоки представляют собой значимый показатель финансового состояния организации, отражающий ее реальное финансовое положение. При этом объемы, структура и динамика денежных потоков позволяют организации отслеживать действительный уровень ее платежеспособности и финансовой устойчивости, способность достичь поставленных стратегических целей своего развития.

Использованные источники:

1. Гильмиярова М. Р. Истоки и развитие концепции денежных потоков. // Журнал «Вестник Псковского государственного университета». Серия: Экономические и технические науки.- 2014 .- № 5 (с сайта <http://cyberleninka.ru/article/n/istoki-i-razvitie-kontseptsii-denezhnyh-potokov#ixzz3nywEXcUI>)
2. Ковалева Н.А. Влияние внешней и внутренней среды организации на денежный поток. // Журнал правовых и экономических исследований. – 2014. – № 2. – С. 77-86.
3. Кеменов А.В. Управление денежными потоками организации. – М.: Юнити-Дана, 2015. – 192 с.
4. Кучинский А. Сбалансированность денежных потоков. – М.: LAP Lambert Academic Publishing, 2012. – 204 с.
5. Минеева В.М., Исмаилова Т.В., Кадим Г. А. Проблемы управления денежными потоками организаций, пути их решения в современных условиях. // Эл. Журнал «Экономика и социум».- 2014 №4(13). (с сайта www.iupr.ru)
6. Семенов С.К. Денежные потоки при финансировании инвестиций. // Экономический анализ: теория и практика. – 2014. – № 18. - С. 17-21.

*Яковенко А.М., к.т.н.
доцент
кафедра Маркетинг и менеджмент
Национальный исследовательский южно-уральский
государственный университет
Россия, г. Челябинск*

ПРЕДПОСЫЛКИ К ФОРМИРОВАНИЮ ОПРЕДЕЛЯЮЩЕГО НАУЧНОГО НАПРАВЛЕНИЯ В ОБЛАСТИ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИЯМИ

Сегодня в области управления инновациями по состоянию ряда признаков экономической проблемной ситуации и возможных путях её разрешения имеют место предпосылки к формированию преобладающего научного направления, на которые при выполнении научных исследований следует обратить особое внимание.

Прежде всего, это отставание российских предприятий в разы от экономик ведущих стран: по производительности, производству высокотехнологичной продукции, использованию маркетинговых, организационных, процессных и товарных инноваций, энергоемкости, степени изношенности технологий и оборудования и др. [3]. Наблюдения показывают, что имеют место существенные резервы роста экономической эффективности, которые определяются на операционном уровне предприятий. Так в отдельных видах деятельности потери рабочего времени из-за несовершенства операционной деятельности могут достигать 80 % рабочего дня.

Проводимое же в рамках интенсивной модернизации использование современной технологии ведёт к росту производительности только в 2 раза (пример по данным ОАО «НТЦ-НИИОГР»), а не на порядок и более, как можно было бы прогнозировать по опыту зарубежных предприятий с аналогичной технологией. Т.е. использование новой техники и технологии в неподготовленной экономической среде образует значительные нереализованные резервы экономической эффективности. Главной причиной этому является распространённая практика оперативного решения российскими менеджерами большого числа локальных практических проблем в среде нерешённых системных и междисциплинарных научных проблем.

Причина кроется в несовершенстве методологического обеспечения инновационного процесса. Поскольку общепринятые системы понятий, а также методы анализа, моделирования, прогнозирования, оценки, обучения и осуществления инновационной деятельности в экономических системах предприятий в силу неполноты существующей теории, однозначно не определяют объективно существующую системную топологию экономической реальности и экономической проблемной ситуации.

Если обратиться к известным научным исследованиям, то в них

экономическая проблемная ситуация, как правило, представлена на основе категорийного анализа с применением рамочного (описательного), неоклассического и предметного подходов, традиционно принятых априори вне достаточного научного обоснования. Поэтому посредством доступных баз данных косвенных признаков и оценочных метрик изучаются не причины, а симптомы проблемы, выполняются запаздывающие оценки по прошедшему периоду либо осуществляются предметные локальные технико-экономические оценки. В расчёты вводятся только характеристики уже имеющие измерение, а множество вариативных качественных признаков игнорируются. В практике управления это ведёт к локальным аспектным представлениям и системным методологическим ошибкам в построении эффективных схем достижения управленческих целей, что является источником существенных экономических потерь эффекта субоптимизации.

Разработанные на этой методологической основе производственные рекомендации, как правило, не учитывают системные масштабы и глубину инновационных изменений. Поэтому ограничиваются совершенствованием организационных форм, институциональных и организационно-управленческих методов. При этом недостаточное внимание уделяется обоснованию способа исследования как содержательной части методов управления, адресованных именно к резервам экономической эффективности на операционном уровне функционирования предприятий.

Поэтому для исследования инновационных процессов и разработки продуктивных практических рекомендаций должна быть обоснована продвинутая методология, обладающая высокой степенью валидностью по отношению к особым признакам объекта исследования и предметной области. Её главным достоинством должно быть формирование нового, доступного к пониманию профессионального системного тезауруса теоретических представлений и понятий об экономической реальности, процедур и технологий, а также особенного языка профессионального общения, объединяющего целевую аудиторию участников инновационных процессов.

На наш взгляд для уменьшения риска научных и практических ошибок в данном случае лучше проводить не только семантический, категорийный и предметный, а и концептуальный анализ экономических системных структур.

С использованием инструментов концептуального анализа путём операционализации (переноса концептуальных положений на систему понятий и методологический инструментарий) можно создать более детальную и продуктивную, особым образом ориентированную глубоко структурированную многомерную картину экономической реальности.

В этом случае возможна смена модели догоняющей естественной диффузии инноваций на модель опережающей управляемой диффузии инноваций (таблица 1). При этом можно обеспечить масштабность,

междисциплинарную сложность и многомерность исследуемых признаков, учитываемых, как при обосновании потребности в самих интеллектуальных продуктах, так и в их преобразовании в экономической среде в инновации и оценки предполагаемой прибыли от инноваций.

Таблица 1

Условия формирования преобладающего направления в научной области инновационного развития предприятий

Признаки	Содержание признаков
1. Экономическая проблемная ситуация	Относительно низкая экономическая эффективность различных видов экономической деятельности российских предприятий по сравнению со странами - лидерами мировой экономики. Необходимость глобального повышения производительности, энергоэффективности, качества и снижении издержек для наиболее эффективного использования всех видов ресурсов. Переход от классической модели роста к модели инновационного развития, направленной на внутренние резервы эффективности. Задача государственного уровня управления – формирования новой российской модели экономической реальности.
2. Масштабность и системность происходящих изменений в мировой экономике	Соответствие содержания экономических преобразований отдельных предприятий более масштабным процессам формирования экономических систем мировых цивилизационных проектов, осуществляемых в условиях глобализации, международной интеграции, информатизации, кризиса финансов и мировой экономики в целом, формирования новых технологий спроса, предложения и потребления, технологических укладов, технологических и организационных открытий, стратегии стимулируемого предложения и импортозамещения. Важность конкурентоспособности не отдельных предприятий, а их систем.
3. Состояние управления операционной деятельностью предприятий	Наличие существенных операционных резервов повышения эффективности бизнес-процессов. Относительно низкая эффективность реализации проектов и программ технического перевооружения процессов на основе мирового передового опыта. Не достаточно чёткая практическая определённость в содержании способа управления инновационными изменениями как содержательной части методов управления.
4. Методологические возможности концептуальных моделей в осуществлении способа исследования инновационных изменений	Общепринятая модель. Естественная диффузия инноваций. 1. Неоклассические, рамочные и предметные представления об экономической реальности. 2. Учёт взаимодействия нововведения с внешней средой, его естественное, случайное распространение среди множества компаний, государственных учреждений и в сфере потребления, масштаб и скорость распространения конкретного нововведения. 3. Запоздывающие и локальные прогнозные субоптимизационные оценки экономической эффективности последствий использования нововведений по косвенным признакам состояния экономической системы. Предлагаемая модель. Управляемая (проектируемая, прогнозируемая, структурированная, измеряемая) диффузия инноваций.

	1. Функционально-структурно-целевое моделирование экономической реальности. 2. Соответствие способа исследования и осуществления инновационных изменений системному характеру количественной связи между свойствами изменяемых признаков объекта и потоком ценности и добавленной стоимости как критерием экономической эффективности. 3. Опережающая количественная оценка экономической эффективности будущего использования инновации для получения прибыли.

В целом же при создании принципиально новой методологической базы управления инновационным развитием можно разработать целостную технологию формирования новой системной функционально-структурно-целевой топологии экономической реальности, чувствительной к операционным резервам роста производительности и эффективности. Т.е. теоретически представить особенные более тонкие признаки существующего «экономического беспорядка», структурировать, систематизировать и проанализировать состояние этих признаков, смоделировать развитие, сделать прогноз, дать количественную оценку этому «беспорядку», сформировать потенциал инновационного развития, а также разработать как инструменты к действию принципиально новые алгоритмы, базы знаний изменений и корпоративные образовательные программы.

Сегодня Председателем Правительства РФ Д. Медведевым на государственном уровне в условиях масштабных изменений, формирования новых приоритетов, новых вызовов и применения новых подходов к решению проблем в российской экономике отмечена потребность отказа от инерционной модели развития. Нужна принципиально новая целостная модель развития, отображающая новую экономическую реальность, обеспечивающая качество экономического роста [1]. На этой основе учётом международной научной практики и требований к результатам научных исследований возможно формирование нового определяющего научного направления (научного майнстрима) [2] в области управления инновационным развитием. Т.о. могут быть существенно расширены взгляды на научную проблему совершенствования методологических инструментов и обеспечения продуктивности вновь разрабатываемых и применяемых в управлении инновационных решений и рекомендаций.

Использованные источники:

1. Медведев Д. Новая реальность: Россия и глобальные вызовы Российская газета - Федеральный выпуск №6785 (214)
2. Публикации в журналах, индексируемых Scopus, PubMed russian-science.info
3. Экономические обзоры ОЭСР. Российская федерация. Основные выводы и рекомендации. Январь 2014 [Электронный ресурс] : URL: [http:// oecd.org](http://oecd.org) (дата обращения: 30.12.14).

*Яковенко А.М., к.т.н.
доцент
кафедра Маркетинг и менеджмент
Национальный исследовательский южно-уральский
государственный университет
Россия, г. Челябинск*

СПОСОБ ИССЛЕДОВАНИЕ КАК ОСНОВА МЕТОДОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ ПРЕДПРИЯТИЙ

Сегодня продуктивность управления инновационным развитием предприятий во многом определяется технологией формирования новой экономической реальности. Методологическим стержнем данной технологии является способ исследования – это содержание изучаемых аналитических признаков экономических систем и порядок исследования связей между ними. Как системно упорядочивающий элемент он определяет теоретические представления об инновационном процессе, систему понятий, методы систематизации и анализа информации, моделирования, оценки и прогнозирования, обучения, проектирования и осуществления инновационных изменений. Целенаправленное изменение способа исследования может привести к новой желаемой топологии экономической реальности. Поэтому важно определиться с диапазоном его возможных изменений.

Существуют различные системы научного экономического знания, в которых по-разному определяется сущность способа исследования инновационных процессов и распознаваемые при этом соответствующие признаки экономических систем. Поскольку носителями знаний являются менеджеры различных уровней управления, то на первое место по значимости выходит их профессионализм в разрешении проблемной ситуации именно с точки зрения ключевых факторов (драйверов) экономической эффективности [3]. В изменяющейся экономической проблемной ситуации возрастает роль стратегической компетенции менеджмента. В концептуальной модели инноваций методологически необходимо соединить стратегическое видение в продуктивные методологические инструменты, обеспечивающие эффективное решение совокупности частных практических задач операционного уровня в едином контексте стратегии развития.

Однако на настоящий момент времени квалификация менеджеров по управлению развитием в основном сформирована и продолжает формироваться непосредственно в инструментах мировой финансово-экономической модели экономического роста. В рамках этой модели понятие «развитие», в данном случае качественное улучшение структуры экономической реальности в соответствии с потребностями технологического и социального прогресса, отождествляется с понятием

рост. Т.е. с количественно измеряемыми долгосрочными тенденциями увеличения объёмов производства и продаж, доходности и ликвидности, «расширения» рынка компании и др. В этом случае речь в первую очередь идёт об экстенсивных резервах, а эффективное интенсивное развитие подразумевается только чисто гипотетически. Это ведёт к относительно поверхностному и неадекватному пониманию экономической проблемной ситуации с точки зрения диагностики инновационных резервов повышения эффективности и конкурентоспособности в условиях существенно снизившегося спроса. Поэтому имеют место неадекватные действия менеджмента относительно целесообразных изменений в инновационном процессе.

Главная причина состоит в том, что мировая финансово-экономическая модель и модель инновационного развития индустриальной среды имеют несовместимые и даже взаимоисключающие друг друга парадигмы. Парадигма шире, чем теория. Это предтеоретическое утверждение, для которого временно могут быть не соблюдены строгие ограничения теории, вследствие неполноты нашего знания. Парадигма актуализирует метатеоретические основания науки и тесно связана с авторской картиной мира как предметно-онтологической структурой, с его личностной конструктивной самореализацией в корпоративных эффективных схемах достижения целей управления. Любое исследование проводится либо в культуре, либо в контексте определённой парадигмы [1, 2].

Это принципиально различные внешне неосязаемые и подразумеваемые по умолчанию наиболее общие формы упорядочения существующего экономического знания и создания нового, господствующие в определённые периоды времени. На них строится генезис, представляющий собой в данном случае начало формирования эффективной инновационной экономической реальности. Это системы фундаментальных теорий, гипотез и концепций, исходных схем исследований, общий наборов допущений, методологий и методов. По ним определяются модели постановки исследовательских задач, обосновываются методы исследования и обучения, прогнозирования и осмысления отдалённых краткосрочны и долгосрочных последствий управленческих решений в экономической системе.

Исходя из базовых экономических парадигм, существуют три взаимно дополняемые научные позиции формирования способа управления инновационным развитием, определяемые базовыми экономическими парадигмами, упорядочивающими знание и определяющими принципиально различные правила анализа экономической проблемной ситуации (таблица 1.). Первые две парадигмы образуют управленческую экономическую культуру, как правило, мало изменяемую во времени. Третья парадигма для каждой новой совокупности условий проблемной ситуации формирует

новый контекст эффективной схемы достижения целей управления путём использования факторов (драйверов) успеха посредством анализа первичных признаков состояния экономической реальности (таблица 2.). Контекст придает понятиям и методологическим инструментам добавочное значение, определяемое характером и признаками экономической проблемной ситуации. Это и позволяет сформировать принципиально новую и продуктивную методологическую базу управления.

Таблица 1.

Тенденция развития способа исследования инновационного развития

Признаки	1. Существующий способ	2. Существующий способ	3. Модернизированный способ
Теория исследования экономических систем	Традиционная парадигма. Семантический понятийный аппарат анализа межличностного взаимодействия в экономических отношениях.	Рыночная парадигма. Категорийный понятийный аппарат анализа эффективности существующих экономических систем.	Инновационная, кластерная, информационная парадигма. Концептуальный понятийный аппарат, контекст эффективных схем достижения целей глубоко структурированных экономических систем.
Научные подходы	Эмпирический, психологический, творческий.	Рамочный, аспектный, неоклассический, формационный, стадийный, отраслевой, сравнительный и предметный.	Эволюционный, синергетический, функционально-целевой, ценностно-стоимостной, интеграционный, процессный, технологический, междисциплинарный.
Управление	Культура и искусство: обычаи делового оборота, психотехники межличностной конкуренции и личностной самореализации. Обобщение опыта и личных мнений. Активизация коллективной творческой деятельности. Проведение конкурсов. Управленческие бои. Моббинг,	Уровень распознавания фактов, причин, следствий, тенденций порождающих проблемную ситуацию, содержание правил и процедур управления соответствует управлению простым функционированием и экономическим ростом. Комплекс системных ошибок описания объекта – теоретических и методологических,	Глубокая структуризация системных аналитических признаков состояния индустриальной среды как объекта исследования, необходимых и достаточных для прогнозируемого, проектируемого и управляемого (конвергентного и дивергентного) инновационного развития. Сближение реально существующих и проектируемых экономических, технических, социальных,

	информационное и психологическое превосходство.	переходящих в методический инструментарий управления бизнесом. Отторжение инноваций существующей системой, бессодержательное сравнение организационных форм, методов.	информационных, образовательных, теоретических и методологических систем, их подсистем, компонентов, элементов и технологий в результате приобретения сходного строения на основе научного анализа изоморфного соответствия.
Способ исследования и осуществления инновационных изменений	Способ освоения источников финансовых средств – эмпирическое и креативное улучшение отдельных отношений. Формирование целеустремлённых конкурентоспособных личностей и корпоративных команд. Субъективизм и волюнтаризм изменений и оценок, барьеры недобросовестной конкуренции, препятствующие массовой реализации инноваций. Локальная прибыль от отдельных инноваций. Естественная диффузия инноваций.	Способ «форсированной модернизации» – экономическая мимикрия путём копирования косвенных признаков. Прогнозы по косвенным признакам экономических преобразований, состоявшихся в прошлом периоде. Запаздывающая количественная оценка. Получение прибыли за счёт временного создания добавленной стоимости на российском рынке в результате инвестиций. Естественная диффузия инноваций.	Способ управляемой диффузии инноваций – прогноз, проектирование и изменение содержания и порядка осуществления экономически рациональных преобразований комплекса системных признаков, образующих инновационное ядро изменений индустриальной среды. Опережающая количественная оценка эффективности инновационных изменений. Получение прибыли за счёт регулярного создания добавленной стоимости путём устранения операционных потерь в экономической системе предприятия. Управляемая диффузия инноваций.

Т.о. для успешного инновационного развития следует принять за основу инновационную (кластерную, информационную) парадигму, которая определяет наиболее продуктивный способ исследования.

Таблица 2

Выбор признаков состояния для исследования управляемой диффузии инноваций

Основание классификации	Типы признаков	Свойства признаков
Отношение к объекту исследования	Первичные	Это свойства, непосредственно отражающие поток ценности и учитываемые в расчёте добавленной стоимости.
	Косвенные признаки	Являются свойствами, характерными не только объекту, а и всех прочих совокупностей, имеющих отношение к объекту.
Научное отображение проблемной ситуации	Системные	Отображают проблемную ситуацию в состоянии целостного системного объекта и его структуры целей
	Локальные	Отображают проблемную ситуацию фрагментарно (аспектно) в рамках традиционной деятельности без изучения состояния экономической системы в целом и её структуры целей.
Объём информации	Информативные	Обладают информационной релевантностью. Т.е. достаточно полно отображают содержание процесса осуществления инновационных изменений.
Отображение ценности	Диагностические	Варьируются в различных состояниях индустриальной среды.
Способ наблюдения	Прямые	Определяются путём непосредственного наблюдения.
	Вторичные	Непосредственно не измеряются, а рассчитываются. Т.е. определяются в процессе обработки и анализа данных и представляют собой соотношение первичных признаков.
Представление к анализу	Измеряемые	Наличие количественной меры, позволяющей применять стандартные методы формирования и обработки массивов данных при изучении системных связей для обеспечения подконтрольности, прогнозирования, мониторинга и оценки эффективности системного ядра инновационных изменений.
	Качественные	Выражаются смысловыми понятиями.
Возможности сравнения	Изоморфные	Универсальные признаки для всех сравниваемых объектов в процессах конвергентного и дивергентного развития.
	Единичные	Принадлежат только одному объекту
Отношение к управлению	Управляемые	Детерминированы по отношению к правилам, процедурам, функциям и процессам управления.

Использованные источники:

1. Баркер Дж. Парадигмы мышления. Как увидеть новое и преуспеть в меняющемся мире. М., 2007.
2. Изменение парадигмы менеджмента [Электронный ресурс] : URL:

<http://www.iworld.ru> (дата обращения: 30.08.13).

З. Федосеев, А.В. Битва за эффективность / А.В. Федосеев, Б.М. Карабанов – М: АЛЬПИНА ПАБЛИШЕР, 2013. – 288 с.

ИНФОРМАЦИОННЫЕ И КОММУНИКАТИВНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Захарченко А.Д.

студент 3-го курса

Шилов А.К., доктор технических наук

старший научный сотрудник

Институт компьютерных технологий и информационной безопасности

Южный федеральный университет

Российская Федерация, г. Таганрог

СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ КАК РИСК ДЛЯ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Целью данной статьи является отображение реальных рисков, которые могут поджидать организацию при использовании её сотрудниками социальных сетей. Отображены основные опасности, такие как социальная инженерия, случайная утечка данных, заражение вирусными программами через социальную сеть и способы их преодоления. В ходе исследования выяснено, что первым необходимым шагом является поддержание осведомлённости и высокого уровня ответственности сотрудников при использовании социальных сетей.

Ключевые слова: социальная сеть, информационная безопасность, сотрудники компании, социальная инженерия, анализ информации, веб-приложение, контроль.

Несмотря на широкое использование социальных сетей среди сотрудников всевозможных Российских компаний, реакция организаций на данное явление до сих пор является неоднозначной. Для некоторых, вопрос о социальных сетях до сих пор остается вне контроля, в то время как другие, особенно крупные организации, запретили доступ напрямую. Другая крайность наблюдается в принятии организациями социальных сетей, как эффективного способа предоставления нужной информации о сотрудниках, клиентах и партнерах. Примером этого подхода также является использование сетей в качестве инструмента для поддержания контактов и улучшения отношений между сотрудниками.

Многие организации, однако, менее обеспокоены возможными последствиями нарушений информационной безопасности с помощью социальных сетей и больше беспокоятся о снижении производительности труда впоследствии увеличения затрат времени сотрудниками на социальные сети в рабочее время.

Любая утечка данных может быть случайной. Например, работник с помощью "В контакте" может написать, какое-нибудь незначительно упоминание о своей компании, или сделать фотографию со своей командировки и выложить в "Instagram" что, с одной стороны, может показаться незначительным, но, с другой, при детальном сборе и анализе

информации о сотрудниках этой компании может дать конкурирующим компаниям лишнюю информацию о ней, её связях с другими фирмами, настрой персонала, подписание договоров либо другую информацию не поддающуюся разглашению. Одним из вопросов, здесь является то, что анонимность людей в интернете часто провоцирует их на большую открытость, чем разговор лицом к лицу.

Другой тревожный вопрос информационной безопасности является агрегирование данных. Эта деятельность предполагает исследование ряда различных сайтов социальных сетей для того, чтобы создать картину личности сотрудников. Например, злоумышленники могут смоделировать корпоративные пароли сотрудника, основанные на информации, собранной с веб-сайтов, таких как сайты социальных сетей, или использовать такую информацию в целях социальной инженерии. К примеру, узнав из социальной странички сотрудника Антона, имя его родственников, год его рождения и места его путешествий, можно предположить, что пароль от его рабочего компьютера в офисе может состоять из комбинаций этих данных.

Окончательное рассмотрение информации безопасности в отношении социальных сетей относится к вирусам. Потому что такие сайты, как “ВКонтакте” и “Mail.ru” включают в себя множество интернет-приложений, которые позволяют пользователям загружать фотографии и файлы, потенциальная опасность включает в себя загрузку вредоносного кода от третьих лиц в форме небольших приложений или плагинов, такой код может содержать вирусы или трояны. Поэтому было бы разумным, блокировать корпоративные машины от загрузки подобного трафика, чтобы предотвратить заражение компьютеров. Другим вариантом является разрешения на доступ к сайтам социальных сетей только тем сотрудникам, использующим машины, которые не подключены к корпоративной сети. Еще одним важным фактором является обеспечение исправной и надёжной работы антивирусных систем.

И в первую очередь для обеспечения информационной безопасности в данной ситуации необходимо поднимать осведомленность персонала. Таким образом, все сотрудники, в том числе новые работники, должны периодически получать профессиональную подготовку в области информационной безопасности, а также конкретные руководящие принципы, для безопасного использования сетей. Такие принципы, к примеру, включают в себя использование только корпоративной системы электронной почты, а не средств социальных сетей для бизнес-целей, чем не позволяют третьим лицам получать доступ к одному профилю. Кроме того, такие функции, как потоковое видео и обмен мгновенными сообщениями блокируются, чтобы предотвратить доступ персонала к непристойным материалам и загрузки вирусов соответственно, в то время как плакаты с советами по безопасному использованию веб-приложений должны быть развешены на стенах в качестве напоминания для безопасного поведения.

В итоге хотелось бы закончить словами Брюса Шнайера: «Безопасность - это процесс, а не результат», и поэтому вся сохранность информации вашей фирмы зависит в первую очередь от правильной организации работы по обеспечению информационной безопасности.

Кузьмичева Т.Г., к.физ.-мат.н.

доцент

Игрунова С.В., к.соц.н.

доцент

Зайцева Т.В., к.техн.н.

доцент

Путивцева Н.П., к.техн.н.

ст. преподаватель

Нестеров В.Г., к.мед.н.

доцент

Пусная О.П.

ст. преподаватель

НИУ «БелГУ»

Россия, г. Белгород

О РАЗРАБОТКЕ ПРАВОВОГО ИНФОРМАЦИОННОГО СПРАВОЧНИКА ПО ТРУДОВОМУ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВУ РФ

Аннотация. Целью данной статьи было рассмотрение этапов создания поисковой системы, позволяющей осуществлять поиск статей, хранящихся в базе данных. В ходе исследования была разработана математическая модель, основанная на вероятностно-математическом подходе. Результатом работы является программа «Правовой информационный справочник по трудовому законодательству РФ» создана в среде Visual Studio C#.

Ключевые слова: поисковая система, математическая модель, вероятностно-математический подход, информационно-правовая система, программный комплекс.

Annotation. The purpose of this article was to review the steps of creating a search engine that allows you to search the articles stored in the database. In the study, it developed a mathematical model based on probabilistic and mathematical approach. The work program is "legal information guide in the labor legislation of the Russian Federation" was established in the environment of Visual Studio C #.

Keywords: search engine, mathematical model, probabilistic and mathematical approach, information and legal system software package.

Трудовые отношения в современном обществе достаточно сложный и глубокий процесс, который охватывает обширную область жизни людей.

Для их регулирования создан Трудовой кодекс РФ, который регламентирует данные отношения, устанавливает их рамки и дает четкие указания для их реализации.

В результате выполнения данной работы были проанализированы различные аспекты трудовых отношений, смоделирована поисковая система, а также разработана компьютерная программа «Правовой информационный справочник по Трудовому законодательству» [1].

Существуют три типа основных задач, для которых создаются информационные системы: структурированные (формализуемые), неструктурированные (не формализуемые) и частично структурированные.

При решении структурированной задачи без особого труда удастся разработать математическую модель, которая будет иметь строгий алгоритм решения и реализовать ее. Применение информационных систем для поиска решения в структурированных задачах позволяет весь процесс сделать полностью автономным, следовательно, участие человека в процессе решения необязательно. Это можно выделить, как главную цель ИС при решении данных задач.

В рамках одной сферы АИС можно классифицировать по видам деятельности. Все правовые информационные системы можно условно разбить на АИС, используемые в правотворчестве, правоприменительной практике, правоохранительной деятельности, правовом образовании и воспитании. Данная классификация достаточно условна, так как одни и те же АИС могут использоваться в различных видах правовой деятельности.

Можно выделить АИС, основанные на системе нормативных правовых актов. Например, информационно-поисковые по законодательству и справочные правовые системы. Для данных систем проблемы систематизации информации связаны с вопросами классификации и систематизации нормативных правовых актов.

Главную особенность АИСС составляет понятие «информационный поиск». Информационный поиск – это механизм отыскания в каком-то множестве необходимых сведений, которые посвящены указанной в информационном запросе теме (предмету), информация о которой необходима пользователю.

Математическое моделирование получило широкое применение при разработке систем поиска. В системе поиска каждой поисковой системы (ПС) находятся модели, которые облегчают фильтрацию документов при их предъявлении пользователю.

Выделяют три типа математических моделей ПС: булевская или логическая математическая модель, векторная математическая модель и вероятностная математическая модель.

Прежде чем, создавать математическую модель, определим форму запроса, по которой будет происходить поиск информации по базе данных. Определим основные факторы при поиске информации, а также определим

возможные сложности при реализации. Основу запроса будет составлять название статей, выдержки из них, а так же номера статей. Из этого следует, что поиск будет происходить и по фразе, и по словам, из которых она состоит. Отталкиваясь от этого, создадим общую формулу для запроса. Форма запроса выражена в виде математической модели:

$$Y = r + x_1 + \dots + x_n + e, (1)$$

где Y – аргумент поиска;

r – фраза запроса;

x_1 – первое слово запроса;

x_n – последнее слово запроса;

e – слова, исключенные из поиска (союзы, предлоги и т.д.).

Если $x = e$, где $e = 0$ тогда данное слово исключается из поиска $x = 0$.

Для удобства в условие создания запроса внесен аргумент e , который позволяет поисковой системе не включать в поиск союзы, предлоги и частицы. Это сократит список выдаваемых статей, что позволит производить более быструю работу с программой.

Из множества статей V при помощи функции ранжирования Q_n пользователю будут предоставлены документы, удовлетворяющие его запросу или близкие по тематике. То есть из базы данных будут отобраны статьи, в которых будут найдены фраза запроса и слова участвующие в запросе. Принцип работы поисковой системы представлен ниже:

$$Q_n = p + z_1 + \dots + z_n, (2)$$

где Q_n – функция ранжирования;

p – количество повторений фразы запроса в документе;

z_1 – количество повторений первого слова запроса;

z_n – количество повторений последнего слова запроса.

Поисковая система выберет из базы данных подходящие статьи и составит из них массив. Из массива отобранных документов программа сформирует список. Первым в списке будет статья, для которого функция ранжирования будет максимальна Q_{max} , последующие статьи будут уже с меньшим значением функции ранжирования $Q_{max} > Q_2$. Это позволит пользователю просмотреть не только статью максимально удовлетворяющий его запросу, но и документы схожие по смыслу и содержанию. Данное условие создается для полноценного поиска информации и экономии времени пользователя.

Разработаем информационно-правовую систему (ИПС), которая должна представлять собой программный комплекс, наделенный функциональностью, автоматизирующей конкретную деятельность в рамках предметной области, для которой разрабатывается система. Для более детального анализа также разработаем дерево целей, которое будет отображать основные цели проекта, и дерево системы, которое поможет в разработке структуры [2]. Необходимость этого этапа заключается в том, что все незначительные теоретические погрешности будут устранены на этапе

планирования. Также будут разработаны дополнительные функции для программы, определены цели их работы и функциональность.



Рисунок 1 – Дерево системы

На рисунке 1 представлена модель будущей программы.

Программа «Правовой информационный справочник по трудовому законодательству РФ» создана в среде Visual Studio C#. Основное окно программы показано на рисунке 2.

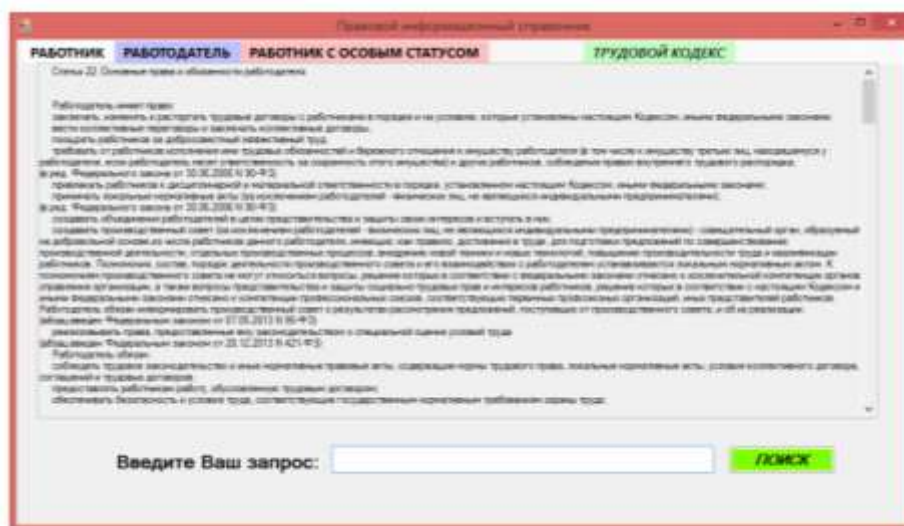


Рисунок 2 – Основное окно программы

Одной из основных целей данного проекта было создание поисковой системы, встроенной в основную программу. Поисковая система позволяет осуществлять поиск статей, хранящихся в базе данных. Итогом данного исследования стала разработка информационно-правовой системы. В ходе работы была разработана математическая модель и сама поисковая система, которая осуществляет поиск необходимых статей Трудового кодекса.

Использованные источники:

1. Бахрах Д. Административное право России: Учебник для вузов. – Litres, 2014.- 640 с.
2. Компьютерная реализация алгоритма обработки статистических данных с учетом вероятностной неопределенности классификации / Т.В. Зайцева [и др.] // Вопросы радиоэлектроники. Серия Электронная вычислительная техника.- Москва, 2012.- Вып.1.- С. 119-130.

Свиридова И.В.
студент 3-го курса
Кардашова Я.А.
магистрант 1-го курса
Игрунов К.К.
магистрант 1-го курса
Маматов Е.М., к.т.н.
доцент
НИУ «БелГУ»
Россия, г. Белгород

РЕИНЖИНИРИНГ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ НА ПРИМЕРЕ ПАО «РОСТЕЛЕКОМ»

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы проведения реинжиниринга бизнес-процессов на примере ПАО «Ростелеком», в результате которого делается вывод о необходимости разработки автоматизированного рабочего места менеджера по продажам.

Ключевые слова: реинжиниринг бизнес-процессов, автоматизированное рабочее место, «как есть», «как должно быть».

Annotation. This article discusses the reengineering of business processes on the example of PJSC "Rostelecom", which resulted in the conclusion about the need for workstation sales manager.

Keywords: business process reengineering, workstation, "as is", "as it should be."

В любой организации, как в большой, так и в маленькой, независимо от вида ее деятельности возникает проблема такой организации управления данными, которая обеспечивала бы наиболее эффективную работу предприятия. В наши дни на предприятии все чаще встречается такое понятие, как реинжиниринг бизнес-процессов.

Реинжиниринг – это, с одной стороны, фундаментальное переосмысление и радикальное перепроектирование бизнес-процессов для достижения существенных улучшений в таких ключевых для современного бизнеса показателях результативности, как затраты, качество, уровень обслуживания клиентов и оперативность. Но, с другой стороны,

реинжиниринг имеет другое определение, такое как, инженерно-консультационные услуги по перестройке систем организации и управления производственно-торговыми и инвестиционными процессами хозяйствующего субъекта в целях повышения его конкурентоспособности и финансовой устойчивости.

ПАО «Ростелеком» целесообразно рассматривать как систему, характеризующуюся совокупностью многосторонних, довольно устойчивых связей и отношений ее составных частей.

Основополагающей целью реинжиниринга бизнес-процессов является гибкое и оперативное приспособление к ожидаемым изменениям запросов потребителей: соответствующее изменение стратегии, технологии, организации производства и управления на основе эффективной компьютеризации.

Результатом является улучшение важнейших количественно измеряемых показателей. Реинжиниринг бывает успешным, только если он находится в тесной связи с организационным развитием организации. При реинжиниринге осуществляется либо перепроектирование, либо совершенствование бизнес-процессов.

Ниже представлена структурная схема работы компании «Как должно быть», разработанная в методологии IDEF0.

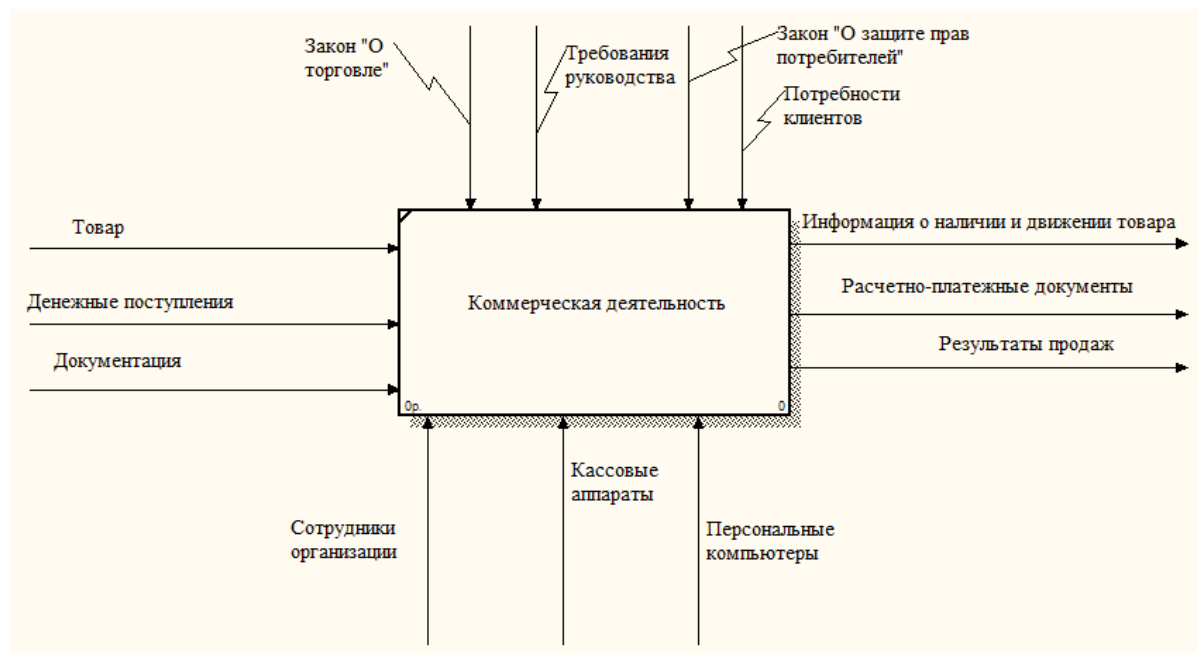


Рисунок 1 – Контекстная диаграмма работы компании «КАК ДОЛЖНО БЫТЬ»

Как показал анализ, мир современного бизнеса изменился настолько существенно, что организации, созданные для работы в прежних стабильных условиях, не могут приспособиться к новому окружению, не совершенствуя принципы деятельности и структуру. Именно в этом контексте следует

трактовать понятие «реинжиниринг» бизнеса, которое определяется как «фундаментальное переосмысление и радикальное перепроектирование делового процесса для достижения коренных улучшений в главных показателях деятельности на сегодняшний день, таких как стоимость, качество, услуги и быстрота».

В последнее время выявился ряд проблем на предприятии, требующих скорейшего, немедленного решения: внедрение новых, современных подходов к управлению; развитие автоматизации управления компании; разработка базы данных, в которой будет храниться вся необходимая информация о требованиях к автоматизированному рабочему месту менеджера по продажам и отчеты о продажах; постоянно увеличивающийся поток клиентов в ПАО «Ростелеком», а соответственно увеличивается количество отчетов по продажам менеджера; увеличение числа клиентов. Перечисленные проблемы отрицательно отразились на работе компании.

Для решения данных проблем необходимо автоматизировать рабочее место менеджера по продажам, так как это позволит более точно и быстро выполнять необходимые операции. Также необходимо проводить действия по привлечению клиентов в ПАО «Ростелеком», это позволит увеличить рост прибыли в компании.

После составления контекстной диаграммы разрабатывается ее декомпозиция. На рисунке 2 представлена контекстная диаграмма второго уровня «КАК ДОЛЖНО БЫТЬ».

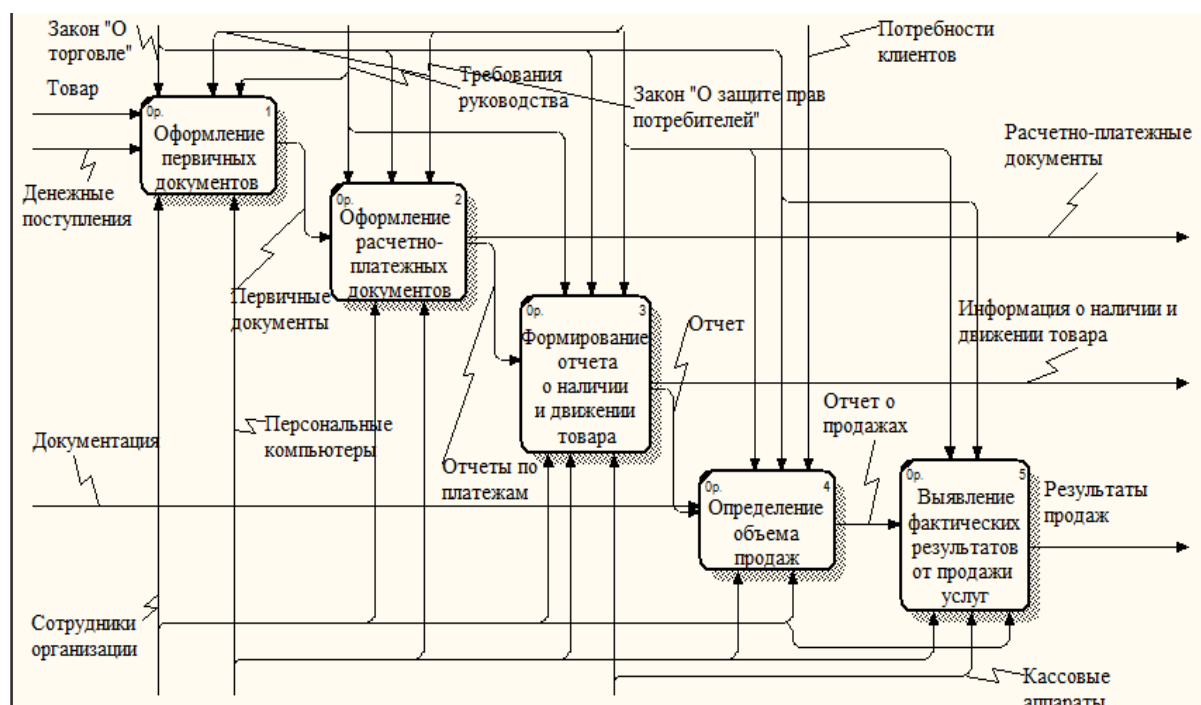


Рисунок 2 – Диаграмма декомпозиции второго уровня «КАК ДОЛЖНО БЫТЬ»

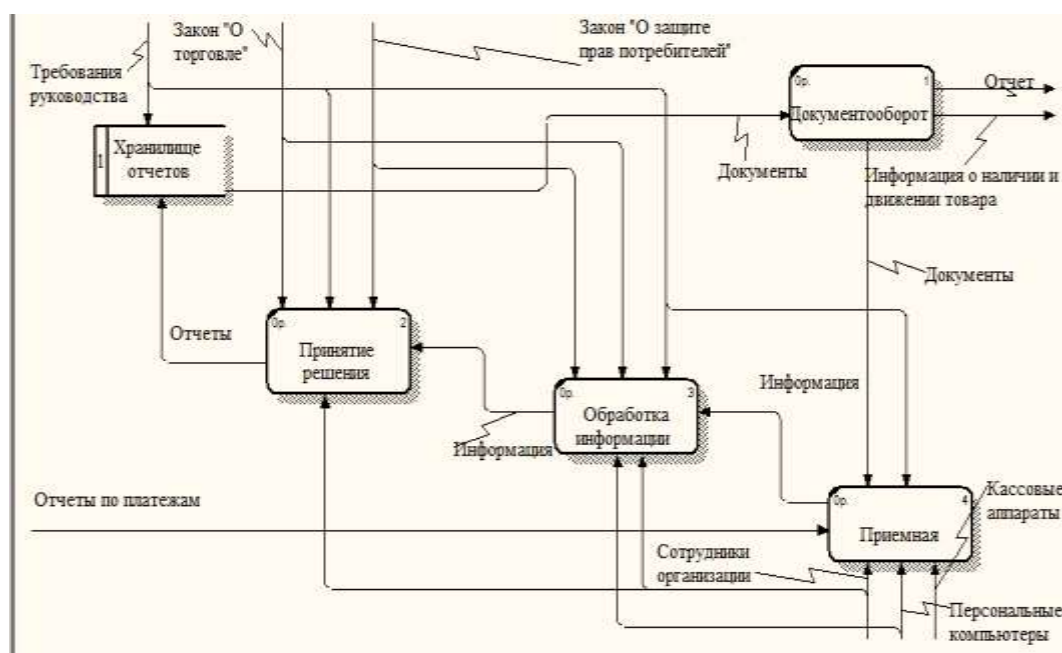


Рисунок 3 – Диаграмма декомпозиции третьего уровня
«КАК ДОЛЖНО БЫТЬ»

В результате работы был проведен реинжиниринг бизнес-процессов компании ПАО «Ростелеком». Были определены следующие последствия реинжиниринга: переход от функциональных подразделений к командам процессов; работа исполнителя изменяется от простой к многоплановой; требования к работникам изменяются: от контролируемого исполнителя предписанных заданий к принятию самостоятельных решений; изменяются требования к подготовке сотрудников: от курсов обучения к образованию; изменяется оценка эффективности работы и оплаты труда: от оценки деятельности к оценке результата; критерий продвижения в должности изменяется: от эффективности выполнения работы к способности выполнять работу; изменяется цель исполнителя: от удовлетворения потребностей начальника к удовлетворению потребностей клиентов. Перечисленные процессы определенно положительно повлияют на деятельность компании.

Использованные источники:

1. Робсон М. Реинжиниринг бизнес-процессов / Уллах Ф. - 2010. – № 20. – С. 57.
2. Абдикеев Н.М. Реинжиниринг бизнес-процессов/Данько Т.П., Ильдеменов С.В., Киселев А.Д. – 2012. - №13. – с. 119.
3. Гританс Я. Организационное проектирование и реструктуризация (реинжиниринг) предприятий и холдингов. Экономические, управленческие и правовые аспекты. – П.: Wolters Kluwer, 2015, - 120с. ISBN 5-466-00086-8; 2005 г.
4. Репин В.В./Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов/Елифеев В.Г. – 2015г, - №20, - с10.

Оглавление

<i>Jidkov V.E., Dmitrienko N. A., Arazklychev A. R.</i> , HIGH TECHNOLOGY IN THE FOOD INDUSTRY	3
<i>Абрамова А.Н.</i> , ДИНАМИКА РЫНКА (АВТОМОБИЛЬНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ РФ).....	8
<i>Аброкова Л.С.</i> , ПРОБЛЕМЫ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ И ВОЗМОЖНЫЕ ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ	13
<i>Аброкова Л.С.</i> , КАЧЕСТВО БАНКОВСКИХ УСЛУГ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КРЕДИТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ.....	19
<i>Аброкова Л.С.</i> , МЕЖДУНАРОДНАЯ ПРАКТИКА ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ БАНКА И ВОЗМОЖНОСТИ ЕЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ПРАКТИКЕ.....	26
<i>Аброкова Л.С.</i> , РЕГИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ПОВЫШЕНИЯ КАПИТАЛИЗАЦИИ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В КБР	32
<i>Аброкова Л.С.</i> , МЕСТО И РОЛЬ РЕГИОНАЛЬНЫХ БАНКОВ В БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЕ РФ	37
<i>Алчакова Ф.А.</i> , НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ.....	44
<i>Алчакова Ф.А.</i> , МОНИТОРИНГ МЕТОДОВ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ РЫНКА ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ	46
<i>Антонова Н.Б.</i> , ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ БЕЛОРУССКОЙ ЭКОНОМИКИ.....	50
<i>Апсаликова Е.А., Кутлярова Р.Ф.</i> , ГРАЖДАНСКИЙ БРАК: ИМЕЕТ ЛИ МЕСТО БЫТЬ В НАШЕМ ОБЩЕСТВЕ?.....	55
<i>Арабаджиева С.У.</i> , РАЗВИТИЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ	57
<i>Арашин С.Н., Арашина А.С.</i> , КОММУНИКАТИВНАЯ КОМПЕТЕНТНОСТЬ КАК МЕХАНИЗМ ПРОФИЛАКТИКИ КОНФЛИКТОВ НА ОСНОВЕ ЯЗЫКОВЫХ И КУЛЬТУРНЫХ ОТЛИЧИЙ	62
<i>Арсланова З.А.</i> , ОСОБЕННОСТИ СОЦИАЛЬНО-ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ИДЕНТИФИКАЦИИ РАБОТНИКОВ СОЦИАЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ С РАЗЛИЧНЫМИ ТИПАМИ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ	65
<i>Ахмадуллова А. Н., Рудалева И.А.</i> , ВНЕДРЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН.....	68

<i>Багова О.И., ИННОВАЦИОННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ АГРАРНЫХ РЕГИОНОВ.....</i>	<i>74</i>
<i>Багова О.И., АГРАРНЫЕ РЕГИОНЫ В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ</i>	<i>77</i>
<i>Баккуев Э.С., ФОРМИРОВАНИЕ КОМПЛЕКСНОГО ПОДХОДА К РЕШЕНИЮ ЗАДАЧ СОЦИАЛЬНО – ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ.....</i>	<i>80</i>
<i>Баккуев Э.С., РАСШИРЕНИЕ КОМПЕТЕНЦИИ ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ</i>	<i>83</i>
<i>Барская В.В., СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ТАМОЖЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ</i>	<i>86</i>
<i>Барская В.В., ЕВРАЗЭС И ЕАЭС: ИСТОРИЯ СОЗДАНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ.....</i>	<i>94</i>
<i>Белеко А.В., КОНЦЕНТРАЦИЯ ОТЕЧЕСТВЕННОГО РЫНКА АВИАКОМПАНИЙ</i>	<i>103</i>
<i>Белоконь И.В., КРИЗИС ТАРИФНО-ОКЛАДНОЙ СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА.....</i>	<i>107</i>
<i>Бесланеева М.М., Карацуклова А.М., ПРОБЛЕМЫ ИНВЕСТИЦИОННОГО РАЗВИТИЯ АПК КАБАРДИНО-БАЛКАРСКОЙ РЕСПУБЛИКИ</i>	<i>110</i>
<i>Бирюков С.А., Ахвердиев С.Ф.О., ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ СОХРАНЕНИЯ И ПОВЫШЕНИЯ ПЛОДОРОДИЯ ПОЧВЫ В РИСОВОДСТВЕ</i>	<i>113</i>
<i>Божко Л.Л., ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ УСТОЙЧИВЫМ РАЗВИТИЕМ ТЕРРИТОРИЙ, РАСПОЛОЖЕННЫХ В ПРИГРАНИЧНОЙ ЗОНЕ</i>	<i>120</i>
<i>Божко Л.Л., ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ КОРПОРАТИВНОГО ПАРТНЕРСТВА В СОВРЕМЕННОМ ВУЗЕ.....</i>	<i>126</i>
<i>Болов А.А., ПРИМЕНЕНИЕ ПРАКТИЧЕСКОГО ОПЫТА РАЗВИТЫХ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН В РЕШЕНИИ ПРОБЛЕМ УПРАВЛЕНИЯ ЖИЛЫМ ФОНДОМ В РОССИИ</i>	<i>131</i>
<i>Болов А.А., ОСОБЕННОСТИ И ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНЫМ КОМПЛЕКСОМ</i>	<i>134</i>
<i>Борохов Э.А., РЕКЛАМА ВНЕ ЗАКОНА.....</i>	<i>137</i>
<i>Борькина А. А., Останина Е. В., СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ АВТОМАТИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В РОССИИ.....</i>	<i>142</i>
<i>Брасс А.А., КЛИЕНТЫ, ФРОНТ- И БЭК-ОФИС ВУЗА</i>	<i>145</i>

<i>Буздова А.З., РАЗВИТИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В КБР</i>	<i>150</i>
<i>Булатый П.Ю., КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТНОСТИ РЕГИОНА.....</i>	<i>154</i>
<i>Бушева А.Ю., ЭЛЕКТРОННАЯ ПОДПИСЬ БУХГАЛТЕРСКИХ ДОКУМЕНТОВ</i>	<i>158</i>
<i>Валиахметова А.Р., Рудалева И.А., ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ ПРЕДПОЧТЕНИЯ И РИСКИ СТУДЕНТОВ НА РЫНКЕ МОБИЛЬНЫХ УСЛУГ</i>	<i>162</i>
<i>Величко Н.Ю., Туюшева И.И., Минасян А.Р., ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ УГОЛОВНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗА НЕИСПОЛНЕНИЯ ОБЯЗАННОСТИ НАЛОГОВОГО АГЕНТА.....</i>	<i>165</i>
<i>Величко Н.Ю., Юхновец Л.Ю., Варданян А.А., СТИМУЛИРУЮЩАЯ НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА КАК ОСНОВА ПОДДЕРЖКИ МАЛЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ</i>	<i>166</i>
<i>Вердиева В.Г., Назарова Х.М., ВЛИЯНИЕ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ НА ЗДОРОВЬЕ ЧЕЛОВЕКА</i>	<i>170</i>
<i>Войтова М.А., Улыбина Л.К., АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ СТРАХОВОГО РЫНКА РОССИИ.....</i>	<i>173</i>
<i>Волкова Е.В., Гнатюк С.Н., ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК МОГИЛЕВСКОЙ ОБЛАСТИ</i>	<i>180</i>
<i>Воробьёва Е.С., УРОВЕНЬ САМООБЕСПЕЧЕНИЯ ОСНОВНОЙ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИЕЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....</i>	<i>185</i>
<i>Вышенский М.Ю., Бармина Э.Э., СТРАТЕГИЯ ПРОДУКТОВОЙ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ НА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОМ РЫНКЕ</i>	<i>192</i>
<i>Габдулхакова Д.Ф., Шапошникова Р.Р., ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВЕННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РОССИИ.....</i>	<i>198</i>
<i>Гаврилин А.В., Ахметова К.Р., Лукина В.Ф., РАЗВИТИЕ СИСТЕМНО ЗНАЧИМЫХ БАНКОВ КАК СПОСОБ ПОДДЕРЖАНИЯ СТАБИЛЬНОСТИ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ</i>	<i>202</i>
<i>Галимуллина Н.А., РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ ДОШКОЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ В МУНИЦИПАЛЬНОМ ОБРАЗОВАНИИ</i>	<i>207</i>
<i>Гарифуллина А.Ф., Голубева Н.В., ЗЕМЕЛЬНОЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ: ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ</i>	<i>211</i>
<i>Гарчук-Иванча Н.Г., ОСОБЕННОСТИ ОТРАЖЕНИЯ В УЧЕТЕ УЦЕНКИ ОБЪЕКТОВ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ</i>	<i>213</i>

<i>Гарчук-Иванча Н.Г.</i> , УЧЕТ НОВАЦИИ: ПОРЯДОК ОТРАЖЕНИЯ У КРЕДИТОРА.....	216
<i>Герасименко И., Попова К.А.</i> , ПРОБЛЕМА МОТИВАЦИИ ТРУДОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФРИЛАНСЕРОВ	219
<i>Гергова З.З.</i> , ИНДИКАТИВНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ КАК ЭЛЕМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ	221
<i>Гиголаев Г.Ф., Андиева С. Э.</i> , СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В СФЕРЕ ТУРИЗМА НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ.....	224
<i>Голобородько А.А., Маханько Г.В.</i> , ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ	227
<i>Гриценко В.С., Попова К.А.</i> , АНАЛИЗ СТИМУЛИРОВАНИЯ СОВРЕМЕННЫХ СТУДЕНТОВ ГИБКИМ РАБОЧИМ ВРЕМЕНЕМ (НА ПРИМЕРЕ СТУДЕНТОВ ФАКУЛЬТЕТА ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ ВГСПУ)	231
<i>Давыдов Д.Г.</i> , ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ БАНКОВ РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ) И ТЕНДЕНЦИИ СОКРАЩЕНИЯ БАНКОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	233
<i>Денисович Е.В.</i> , ВНЕШНИЙ ФИНАНСОВЫЙ КОНТРОЛЬ В РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ	236
<i>Джагинова Л.Р., Джагинова И.Р., Кубарь М.А.</i> , СУЩНОСТЬ ДЕФИНИЦИИ «АУДИТ» СОГЛАСНО РОССИЙСКОЙ И МЕЖДУНАРОДНОЙ ПРАКТИКЕ.....	240
<i>Дивина Л. Э., Багова С.А.</i> , НАЛОГ НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ: МЕСТО И РОЛЬ В ИСТОРИИ НАЛОГОВ.....	243
<i>Довженко Л.П.</i> , СОЦИАЛИЗАЦИЯ И СОЦИАЛЬНАЯ АДАПТАЦИЯ: АСПЕКТЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ	246
<i>Домбровская Е.Н., Скрылева Е.А.</i> , ОТРАСЛЕВЫЕ ОСОБЕННОСТИ ПРИЗНАНИЯ ВЫРУЧКИ В ПРАКТИКЕ НЕФТЕГАЗОВЫХ КОМПАНИЙ... ..	249
<i>Древаль А.Н., Хомушкина Ю.А., Шелистов Д.А.</i> , ИНВЕСТИЦИИ В БЛАГОПОЛУЧИЕ ЧЕЛОВЕКА КАК СФЕРА КОРПОРАТИВНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ.....	255
<i>Дудник Д.В., Макаров М.В.</i> , ОЦЕНОЧНЫЕ КРИТЕРИИ ФАКТИЧЕСКОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ НОРМАТИВНЫХ ПРАВОВЫХ АКТОВ В СФЕРЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	265
<i>Евстигнеева А.В., Баилыкова А.С., Шепелин Г.И.</i> , ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СТРАХОВАНИЯ НЕСТАНДАРТНЫХ БАНКОВСКИХ РИСКОВ В РОССИИ.....	268

<i>Егорова А.Н., Егорова М.Н., ИННОВАЦИОННЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА РЕСУРСОДОБЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ РС(Я)</i>	<i>275</i>
<i>Егорова А.Н., Егорова М.Н., ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН В ОБЛАСТИ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО НАДЗОРА НАД РЕСУРСОДОБЫВАЮЩИМИ КОМПАНИЯМИ</i>	<i>279</i>
<i>Елисеева Л.В., ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ АВТОМАТИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА</i>	<i>281</i>
<i>Ершова Е.Ю., ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ПЛАНИРОВАНИЯ ПОСТАВОК В ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ЦЕПИ</i>	<i>287</i>
<i>Ершова Е.Ю., ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ ДАННЫХ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В ОПЕРАТИВНОМ УПРАВЛЕНИИ</i>	<i>289</i>
<i>Есипенко В.М., СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ В ЦЕНТРАЛЬНОМ ФЕДЕРАЛЬНОМ ОКРУГЕ НА ОСНОВЕ УГЛУБЛЕНИЯ СПЕЦИАЛИЗАЦИИ И КОНЦЕНТРАЦИИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА</i>	<i>292</i>
<i>Зарипова Р.Р., Рудалева И.А., РАСХОДЫ БЮДЖЕТА СУБЪЕКТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НА ОХРАНУ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ</i>	<i>298</i>
<i>Зарубина В.Р., ЗНАЧЕНИЕ КАДРОВОГО МАРКЕТИНГА В УПРАВЛЕНИИ СОВРЕМЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ</i>	<i>303</i>
<i>Зарубина В.Р., Зарубин М.Ю., НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА УЧЕТНОЙ ИНФОРМАЦИИ</i>	<i>309</i>
<i>Заяц Е.Ю., ПОВЫШЕНИЕ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА КАЛИЙНОЙ КОМПАНИИ НА ОСНОВЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МАРКЕТИНГА И ЛОГИСТИКИ</i>	<i>313</i>
<i>Зверева О.В., СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЕМ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНОВ ЕВРАЗЭС</i>	<i>319</i>
<i>Зеленковская Н.В., Короткевич Л.М., МЕТОДИКА ВЫБОРА СТРАТЕГИИ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ</i>	<i>323</i>
<i>Иванова А. А., МАРКЕТИНГОВОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ МАГАЗИНОВ ТЕХНИКИ Г. ЯКУТСКА</i>	<i>328</i>
<i>Иванова В. Р., Рудалева И. А., БАРЬЕРЫ ВХОДА-ВЫХОДА НА ОТРАСЛЕВОЙ РЫНОК В РФ</i>	<i>330</i>
<i>Иващенко В.И., СТРАТЕГИЯ ФОРМИРОВАНИЯ ОСОЗНАННЫХ ЗНАНИЙ И УБЕЖДЕНИЙ СТУДЕНТОВ В ИЗУЧЕНИИ ОБЩЕСТВЕННО-ПОЛИТИЧЕСКИХ ДИСЦИПЛИН С ПРИМЕНЕНИЕМ ДИСКУССИИ</i>	<i>335</i>

<i>Игрунов К.К., Свиридова И.В., Кардашова Я.А., Игрунова С.В., РОЛЬ РЕКЛАМНОЙ КАМПАНИИ В ОБЕСПЕЧЕНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ</i>	<i>338</i>
<i>Калашников И.А., Лагун И.В., НОРМАТИВНО-ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА</i>	<i>342</i>
<i>Калашникова Е.А., Ермакова Ю.С., ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ ФАКТОР В УПРАВЛЕНИИ КАЧЕСТВОМ.....</i>	<i>346</i>
<i>Карацуклова А.М., Бесланеева М.М., ПРОБЛЕМА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА В РЫНОЧНОЙ СИСТЕМЕ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ.....</i>	<i>349</i>
<i>Карачурина Р.Ф., Чанышев Д.И., ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ МУНИЦИПАЛЬНЫХ СЛУЖАЩИХ.....</i>	<i>351</i>
<i>Карпова В.В., СООТНОШЕНИЕ ПОНЯТИЙ СТОИМОСТИ, ЦЕННОСТИ И ОЦЕНКИ РЕСУРСОВ КОМПАНИИ</i>	<i>352</i>
<i>Карпова Т.П., ОТЛИЧИТЕЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ИНФОРМАЦИИ ОБ ИНВЕСТИЦИЯХ В ХОЛДИНГАХ.....</i>	<i>356</i>
<i>Картавая Ю.К., ИНФОРМАЦИОННАЯ КОМПЕТЕНТНОСТЬ КАК НЕОТЪЕМЛЕМЫЙ КОМПОНЕНТ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ УЧИТЕЛЯ РУССКОГО ЯЗЫКА</i>	<i>361</i>
<i>Карцева Н.С., ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ О ОУ ОПЕРАЦИЯХ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ С ДРАГОЦЕННЫМ МЕТАЛЛОМ</i>	<i>364</i>
<i>Карцева Н.С., КРИТЕРИИ ОТНЕСЕНИЯ САМОРОДКОВ К ДРАГОЦЕННЫМ МЕТАЛЛАМ.....</i>	<i>367</i>
<i>Карцева Н.С., МЕТОДЫ КОНТРОЛЯ ЗА СОВЕРШЕНИЕМ ОПЕРАЦИЙ С ДРАГОЦЕННЫМИ МЕТАЛЛАМИ СО СТОРОНЫ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....</i>	<i>370</i>
<i>Карцева Н.С., ЗНАЧЕНИЕ ЗОЛОТЫХ РЕЗЕРВОВ В ОБОРОТЕ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ</i>	<i>373</i>
<i>Карцева Н.С., ПРОБЛЕМНЫЕ И ПЕРСПЕКТИВНЫЕ СТОРОНЫ ПОЗИТИВНО-РАЗВИВАЮЩЕЙСЯ ДИНАМИКИ БАНКОВСКИХ ОПЕРАЦИЙ С ДРАГОЦЕННЫМ МЕТАЛЛОМ.....</i>	<i>376</i>
<i>Карцева Н.С., МЕРОПРИЯТИЯ ПО РАЗВИВИТИЮ БАНКОВСКИХ ОПЕРАЦИЙ С ДРАГОЦЕННЫМ МЕТАЛЛОМ.....</i>	<i>379</i>
<i>Карцева Н.С., ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО РАБОТЕ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ С ДРАГОЦЕННЫМ МЕТАЛЛОМ</i>	<i>382</i>
<i>Кашенов А.В., РАЗВИТИЕ ПОНЯТИЯ "РЫНКА ТРУДА" В ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ЛИТЕРАТУРЕ</i>	<i>385</i>

<i>Кидирбаева А.Ю.</i> , СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ЧИСЛЕННОСТИ ПОПУЛЯЦИИ ЛИСИЦЫ ОБЫКНОВЕННОЙ (<i>VULPES VULPES L.</i> , 1758) В УСЛОВИЯХ ПРИАРАЛЬЯ.....	391
<i>Кикичева Ю.С.</i> , ГЛОБАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ НА СТРАХОВОМ РЫНКЕ.....	396
<i>Курсанова Д.С.</i> АНАЛИЗ СИСТЕМЫ ПОТРЕБНОСТЕЙ МОЛОДЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ, РАБОТАЮЩИХ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ	402
<i>Кириллов В.Н., Смирнов Е.Н.</i> , МОДИФИКАЦИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ И ЕЕ ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ В КОНТЕКСТЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ СОПОСТАВЛЕНИЙ.....	405
<i>Клименко Т.Н.</i> , ДИНАМИКА РАЗВИТИЯ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ	423
<i>Климук В.В., Чернова О.А.</i> , ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ УРОВНЯ МАТЕРИАЛОЕМКОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ: ДИНАМИЧЕСКИЙ АСПЕКТ	428
<i>Кокова Э.Р.</i> , РАЗВИТИЕ И ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В КБР	440
<i>Кокова Э.Р.</i> , КАДРОВАЯ ПОЛИТИКА И СТРАТЕГИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ	444
<i>Колесникова Е. В., Тюхеева Н. В.</i> , ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ И КЛАССИФИКАЦИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ.....	447
<i>Кондакова Д.А., Рудалева И.А.</i> , ИНФОРМАЦИОННАЯ АСИМЕТРИЯ НА ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ РЫНКАХ РФ	453
<i>Короткова Е.В.</i> , НЕОБХОДИМОСТЬ СОЗДАНИЯ СИСТЕМЫ МАРКЕТИНГА ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЖИЗНЕСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	456
<i>Корытова В.Е., Рожкова А.А., Скуря Н.Г., Ефимов О. Н.</i> , ДИНАМИКА ВНЕШНЕТОРГОВОГО ОБОРОТА РОССИИ В СВЯЗИ С ДЕЙСТВИЕМ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ.....	463
<i>Косенко Т.Г., Езжалова К.А., Агафонова Ю.Ю.</i> , ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТЕХНОЛОГИИ И СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ТЕХНИКИ.....	466
<i>Кочеткова С.А., Акимова Ю.А.</i> , ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО ОРГАНИЧЕСКОГО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА	469
<i>Кошевенко С.В.</i> , ДИАГНОСТИКА ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПЕДАГОГИЧЕСКИХ КАДРОВ (НА ПРИМЕРЕ ШКОЛ Г.СМОЛЕНСКА) ...	474

<i>Красильников А.В.,</i> МЕСТО И РОЛЬ БАНКА РОССИИ В ОБЛАСТИ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ ЛЕГАЛИЗАЦИИ ДОХОДОВ, ПОЛУЧЕННЫХ ПРЕСТУПНЫМ ПУТЕМ, И ФИНАНСИРОВАНИЮ ТЕРРОРИЗМА	478
<i>Кузнецова Л.Н., Арыстанова Б.С.,</i> ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ НАЛОГОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ	484
<i>Кузнецова М.В., Зиновьева Е.Г.,</i> ИННОВАЦИОННЫЙ ЛИФТ КАК ДВИГАТЕЛЬ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ	491
<i>Кузьменкова В.Д.,</i> ЛЬНОВОДСТВО В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ	494
<i>Кураев В.В.,</i> ТЕНДЕНЦИИ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЦЕПЯМИ ПОСТАВОК В СМОЛЕНСКОЙ ОБЛАСТИ	498
<i>Куручкин В. Н., Волохов Н.Н., Мохирев Е.В.,</i> АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ СЕРВИСНОЙ ФИРМЫ	502
<i>Куручкин В.Н., Грищенко Л. П., Шкоденкова Е. А.,</i> ВЛИЯНИЕ УРОВНЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ПЕРСОНАЛА НА РЕЗУЛЬТАТЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ	513
<i>Куручкин В.Н., Мурсалова Н.А.,</i> СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМОВ МАТЕРИАЛЬНОЙ ЗАИНТЕРЕСОВАННОСТИ РАБОТНИКОВ ОБРАЗОВАНИЯ	517
<i>Ланг И.Е.,</i> ПРАВОВАЯ ПРОЦЕДУРА	520
<i>Ларченко О.В., Якушева Т.А.,</i> НОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ РОССИЙСКОГО РЫНКА КОРПОРАТИВНЫХ ОБЛИГАЦИЙ	525
<i>Ласковский А.А.,</i> РЕГИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ФРАНЧАЙЗИНГА В ТОРГОВЛЕ	530
<i>Лесная Т.Г.,</i> ДОГОВОР ПОДРЯДА: ИСТОРИЯ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ	533
<i>Литвинов А.Н.,</i> ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ДЛЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ	538
<i>Литвинов А.Н.,</i> ВОЗМОЖНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ	541
<i>Литвинова Е. А.,</i> МОТИВАЦИЯ И СТИМУЛИРОВАНИЕ КАК СРЕДСТВО ПОВЫШЕНИЯ ТРУДОВОЙ АКТИВНОСТИ НА ПРИМЕРЕ ООО "ГАЗПРОМ ТРАНСГАЗ ВОЛГОГРАД"	545
<i>Лобазова В. В., Лежепёкова А.В., Улыбина Л.К.,</i> ПЕНСИОННОЕ СТРАХОВАНИЕ КАК ЧАСТЬ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ	549
<i>Ловков Д.А., Сярдова О.М.,</i> СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ СКЛАДОМ НА ОСНОВЕ WMS	555

<i>Лукашина Е.В., Лукашин М.С., ПРИМЕНЕНИЕ ИНТЕРАКТИВНЫХ ФОРМ ОБУЧЕНИЯ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ ПРОЦЕССЕ.....</i>	<i>561</i>
<i>Лукашина Е.В., Тебенькова А.С., ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ТОРГОВЛЕ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ.....</i>	<i>568</i>
<i>Мазикова Е.В., Ткач С.Н., СУЩНОСТЬ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ.....</i>	<i>573</i>
<i>Мавлаветдинова Г.И., ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА В СЕЛЬСКО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОТРАСЛИ</i>	<i>576</i>
<i>Маковеев В.Н., ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ НАУЧНО-ИННОВАЦИОННОЙ СФЕРЫ В РЕГИОНАХ (НА ПРИМЕРЕ СЕВЕРО-ЗАПАДНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА).....</i>	<i>579</i>
<i>Манько Е.Н., Бочарова Ю.К., Горностаева Ж.В., ИНФОРМАЦИОННО-СЕРВИСНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ.....</i>	<i>583</i>
<i>Мартынчук Н.И., Страдаева С.С., О НЕКОТОРЫХ ФАКТАХ СУЩЕСТВОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА В РОССИИ XVII ВЕКА НА ПРИМЕРЕ МОСКОВСКОГО ПЕЧАТНОГО ДВОРА</i>	<i>585</i>
<i>Матвеева Е.Е., ФИНАНСОВО-КРЕДИТНЫЙ МЕХАНИЗМ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ.....</i>	<i>588</i>
<i>Мигулина А.А., Сорокина Ю.В., Горностаева Ж.В., ИНФОРМАЦИОННО-СЕРВИСНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ЖИЗНИ ОБЩЕСТВА</i>	<i>591</i>
<i>Милючихина О. А., РОЛЬ ИНСТИТУТОВ РАЗВИТИЯ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ.....</i>	<i>593</i>
<i>Миргазов Р.З., ПРАВОВОЙ СТАТУС АРБИТРАЖНОГО УПРАВЛЯЮЩЕГО.....</i>	<i>597</i>
<i>Миркина О.Н., МЕТОДЫ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ</i>	<i>601</i>
<i>Мишушин В.В., РАЗВИТИЕ ИНТЕРЕСА СТУДЕНТОВ КАК СРЕДСТВО АКТИВИЗАЦИИ ИХ ПОЗНАВАТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ</i>	<i>603</i>
<i>Мишушин В.В., ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ИНТЕРНЕТ-ТОРГОВЛИ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ.....</i>	<i>607</i>
<i>Моисеенко А.В., ИССЛЕДОВАНИЕ НЕФТЕДОБЫВАЮЩЕЙ ОТРАСЛИ РФ И РТ И ГРАНИЦЫ РЫНКА.....</i>	<i>611</i>
<i>Муравьева Т.В., ОСОБЕННОСТИ РАЗРАБОТКИ КОРПОРАТИВНОЙ СТРАТЕГИИ.....</i>	<i>618</i>
<i>Муравьева Т.В., О ИННОВАЦИЯХ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ</i>	<i>622</i>

<i>Мурзахметов Б.Б., ИНТЕГРАЦИЯ НАУКИ, ОБРАЗОВАНИЯ, ПРОИЗВОДСТВА И БИЗНЕСА В РАЗВИТЫХ СТРАНАХ МИРА</i>	<i>627</i>
<i>Мурзахметов Б.Б., ПРОБЛЕМЫ, СДЕРЖИВАЮЩИЕ ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗНАНИЯМИ В КАЗАХСТАНЕ</i>	<i>632</i>
<i>Мустафина М.Д., МЕТОДЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В КРУПНЫХ КОРПОРАЦИЯХ</i>	<i>636</i>
<i>Мустафина М.М., Мустафина М.Д., ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ПРОМЫШЛЕННЫХ ИЗДЕЛИЙ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН.....</i>	<i>642</i>
<i>Мухаметова Г.З., Салихова Э.Н., Рудалева И.А., ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА КОНЪЮНКТУРУ РОССИЙСКОГО РЫНКА ТРУДА</i>	<i>644</i>
<i>Мухаметова Г.З., Салихова Э.Н., Рудалева И.А., РОЛЬ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ В СТАНОВЛЕНИИ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ</i>	<i>648</i>
<i>Неудахина Ю.Г., ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ ПО ИННОВАЦИОННОМУ СЦЕНАРИЮ</i>	<i>653</i>
<i>Неудахина Ю.Г., СПЕЦИФИКА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ГОСУДАРСТВА И ЧАСТНОГО СЕКТОРА В ПРОЕКТАХ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА.....</i>	<i>656</i>
<i>Нешпоренко Д.Г., Замбржицкая Е.С., Самохин М.В., ПРОБЛЕМЫ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ</i>	<i>660</i>
<i>Низамутдинов М.М., Ямилова Л.С., Орешников В.В., АЛГОРИТМЫ ФОРМАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИХ АГЕНТОВ В РАМКАХ МОДЕЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА</i>	<i>666</i>
<i>Никитенкова О.В., ЗНАЧИМОСТЬ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ФАКТОРА В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ ОТРАСЛИ</i>	<i>681</i>
<i>Никушина А.Н., Павлова А.С., Развадовская Ю.В., ПУТИ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ РОССИЙСКИХ МОНОГОРОДОВ</i>	<i>684</i>
<i>Ноздрева И.Е., ОПТИМИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ.....</i>	<i>687</i>
<i>Носовец Е.А., ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ УСЛУГИ: ПЕРСПЕКТИВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА.....</i>	<i>690</i>
<i>Овчинникова Е.В., Бакшеев П.С., ОБ АКТУАЛЬНЫХ ЗАДАЧАХ ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ И РАЗВИТИЯ МУНИЦИПАЛЬНОЙ СЛУЖБЫ В МУНИЦИПАЛЬНОМ ОБРАЗОВАНИИ «ГОРОД ЕКАТЕРИНБУРГ».....</i>	<i>693</i>
<i>Олейник Л.В., СИСТЕМАТИЗАЦИЯ ПРОБЛЕМ И СПОСОБЫ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ.....</i>	<i>697</i>

<i>Омарова А.А.</i> , МЕТОДИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ НАЛОГОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В РФ	702
<i>Омарова А.А.</i> , ТЕОРЕТИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ РЕГУЛИРУЮЩЕЙ РОЛИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ.....	704
<i>Омарова А.А.</i> , НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ В СИСТЕМЕ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ	706
<i>Павлова А.С., Никушина А.Н., Развадовская Ю.В.</i> , РАЗВИТИЕ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО СЕКТОРА РОССИИ ПУТЕМ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В ПЕРСПЕКТИВНЫЕ МАТЕРИАЛЫ	708
<i>Павлюченков Д.Н.</i> , ПРОБЛЕМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ В СИСТЕМЕ «ГОСУДАРСТВО-БИЗНЕС» В ОБЛАСТИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ	711
<i>Пацюк Т.П.</i> , ПРОБЛЕМЫ МЕЖНАЦИОНАЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ И ИХ ГАРМОНИЗАЦИЯ	715
<i>Пашенцева А.В.</i> , НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ АВИАЦИОННОГО СТРАХОВАНИЯ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ	718
<i>Петрова А.Н., Торопылина Н.В.</i> , АНАЛИЗ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ В ОАО «ВОЛГОГРАДОБЛГАЗ»	721
<i>Пономарёв М.Б.</i> , ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА В СФЕРЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК (НА ПРИМЕРЕ АРХАНГЕЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ)	724
<i>Поплыко В.И.</i> , ФИНАНСОВЫЙ РЕЙТИНГ БЕЛОРУССКИХ КОМПАНИЙ.....	728
<i>Портнов В.С.</i> , РОЛЬ ИНТЕГРАЦИИ В СТРАТЕГИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ РЕГИОНА	733
<i>Пишгаушева З.А., Халишхова Л.З.</i> , АМОРТИЗАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ЭЛЕМЕНТ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ	736
<i>Пшник В.В., Горностаева Ж.В.</i> , ФУНКЦИИ СЕРВИСА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ПИТАНИЯ	740
<i>Разварина И.Н.</i> , ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ ЗДОРОВЬЯ И РАЗВИТИЯ ДЕТЕЙ ДО ОДНОГО ГОДА.....	742
<i>Рахимов З.Р.</i> , СОТРУДНИЧЕСТВО ПРИГРАНИЧНЫХ ТЕРРИТОРИЙ В СВЕТЕ РАЗВИТИЯ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ ЕВРАЗИЙСКОГО ПРОСТРАНСТВА.....	754
<i>Сабирова Г.Ф., Рудалева И.А.</i> , ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ТУРИСТИЧЕСКОГО РЫНКА РФ.....	756

<i>Салихова А.Р., СОСТОЯНИЕ СОВРЕМЕННОГО РЫНКА АВТОМОБИЛЕСТРОЕНИЯ</i>	<i>760</i>
<i>Сарбашева Е.М., ВЛИЯНИЕ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ НА АГРОЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ РЕГИОНА</i>	<i>764</i>
<i>Сарбашева Е.М., РОЛЬ АГРОЭКОНОМИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА В ПРОЦЕССЕ ФУНДАМЕНТАЛЬНОГО СБАЛАНСИРОВАННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА</i>	<i>767</i>
<i>Саргаева Н.Ю., СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРИГРАНИЧНЫХ РЕГИОНОВ КАЗАХСТАНА, РОССИИ, БЕЛАРУСИ, АРМЕНИИ.....</i>	<i>771</i>
<i>Сергиенко Е.С., Костина Н.Ю., ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ РОССИИ: СБЕРБАНК И БИТКОИН – ЧТО ЭТО? НОВЫЙ ЭТАП ЭВОЛЮЦИИ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ФИНАНСОВОМ СЕКТОРЕ ИЛИ ШАГ НАЗАД К ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКЕ?</i>	<i>777</i>
<i>Сергиенко Е.С., Костина Н.Ю., ОТНОШЕНИЕ К КРИПТОВАЛЮТАМ В РАЗЛИЧНЫХ СТРАНАХ</i>	<i>780</i>
<i>Сергунина Е.Г., ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЕ ИНДУСТРИИ ВНУТРЕННЕГО ТУРИЗМА В СВЯЗИ СО ВСТУПЛЕНИЕМ РОССИИ В ВТО</i>	<i>783</i>
<i>Сивак В.И., ТИПЫ ЛИЧНОСТИ: ИХ ПОВЕДЕНИЕ В ТРУДОМОЙ СФЕРЕ .</i>	<i>786</i>
<i>Сивакова С.Ю., УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЯМИ В ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ</i>	<i>788</i>
<i>Скворцова Е.В., РАЗВИТИЕ ВЪЕЗДНОГО ТУРИЗМА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ВОДНЫХ РЕСУРСОВ.....</i>	<i>791</i>
<i>Солодов А.К., О БИХЕВИОРИСТИЧЕСКИХ ИСТОЧНИКАХ РАЗЛИЧИЯ ЗАПАДНОЙ И ВОСТОЧНОЙ ФИНАНСОВЫХ МОДЕЛЕЙ.....</i>	<i>796</i>
<i>Солодов А.К., АНГОЛОСАКСОНСКАЯ И ИСЛАМСКАЯ МОДЕЛЬ СИСТЕМ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ И БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТИ</i>	<i>802</i>
<i>Солодов А.К., О КУЛЬТУРНО-ИСТОРИЧЕСКИХ ИСТОКАХ НАЦИОНАЛЬНОГО ПРЕДСТАВЛЕНИЯ О НАЗНАЧЕНИИ ВЛАСТИ И ИХ СВЯЗИ С ВОРОВСТВОМ И КОРРУПЦИЕЙ КАК СОЦИАЛЬНЫМИ ТРАДИЦИЯМИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ</i>	<i>806</i>
<i>Солодов А.К., О ЭТНОСОЦИАЛЬНЫХ РАЗЛИЧИЯХ ЦЕЛЕВЫХ ФИНАНСОВЫХ КРИТЕРИЕВ И АКТУАЛЬНЫХ ПОДХОДАХ К ИХ ОЦЕНКЕ.....</i>	<i>814</i>
<i>Солодов А.К., О НЕКОТОРЫХ ВОПРОСАХ МЕТОДОЛОГИИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ЦЕНЫ КАПИТАЛА</i>	<i>820</i>
<i>Солодов А.К., О ИЗМЕРИТЕЛЯХ И ИЗМЕРЕНИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ И ФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ.....</i>	<i>822</i>

<i>Солодов А.К.,</i> О АКТУАЛЬНЫХ ВЗГЛЯДАХ НА КЛАССИЧЕСКИЕ ПАРАДИГМЫ ПРИНЯТИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕШЕНИЙ И ОЦЕНКИ РИСКОВ.....	831
<i>Солодов А.К.,</i> О ВЛИЯНИИ СОСТАВА ЭКСПЕРТОВ НА РЕЗУЛЬТАТЫ ФИНАНСО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОГНОЗОВ	836
<i>Солодов А.К.,</i> МЕНТАЛЬНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ МОДЕЛИ И КРАУДСОРСИНГ КАК МЕТОДЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ И ОЦЕНКИ УРОВНЯ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ.....	841
<i>Сорокин А.П.,</i> УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТАМИ: ПОДХОДЫ К КОМПЕТЕНЦИЯМ РУКОВОДИТЕЛЯ И ДРУГИХ УЧАСТНИКОВ ПРОЕКТА	847
<i>Стойнов И.А., Стоянова Е.И.,</i> ИССЛЕДОВАНИЕ САМОАКТУАЛИЗАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА КАК КРИТЕРИЯ ГОТОВНОСТИ К УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	851
<i>Страхов М.В.,</i> КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКА НАСТАВНИЧЕСТВА КАК СОЦИАЛЬНОГО КОМПОНЕНТА УПРАВЛЕНИЯ ЗНАНИЯМИ В СОВРЕМЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ	857
<i>Стрижак С.А.,</i> РАЗВИТИЕ ЭЛЕКТРОННОГО ИГРОВОГО БИЗНЕСА В РОССИИ.....	862
<i>Стрижак С.А.,</i> РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОГО ЭЛЕКТРОННОГО БИЗНЕСА В РОССИИ.....	864
<i>Суботкевич Ю.Г., Брасс А.А.,</i> ПРОБЛЕМЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ ТРУДА ГОСУДАРСТВЕННЫХ СЛУЖАЩИХ ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНОВ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ	868
<i>Сулайманова Д.К., Омошев Т.Т.,</i> НАУЧНЫЕ ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ	871
<i>Сульдина О.В.,</i> РАЗВИТИЕ ВЗГЛЯДОВ НА ПРИРОДУ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ	878
<i>Суслов И.В., Чинахова С.Е.,</i> СУЩЕСТВОВАНИЕ НЫНЕШНЕЙ ЭКОНОМИКИ РОССИИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА.....	883
<i>Тарасова В.Ю., Рудалева И.А.,</i> ПОТЕНЦИАЛ РАЗВИТИЯ КЛАСТЕРОВ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ И РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН	890
<i>Тарасова Т.С.,</i> МЕТОДЫ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ (МУНИЦИПАЛЬНЫХ) УСЛУГ	894
<i>Тарасова Т.С.,</i> КАЧЕСТВО ЧАСТНЫХ И ГОСУДАРСТВЕННЫХ (МУНИЦИПАЛЬНЫХ) УСЛУГ	898
<i>Тарасова Т. С.,</i> ПОДХОДЫ К КАЧЕСТВУ ГОСУДАРСТВЕННЫХ УСЛУГ В РОССИИ ЗА РУБЕЖОМ	901

<i>Текуева М. Т., Поморцева В.А.</i> , ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА	904
<i>Тепляков А.Ю.</i> , ПРОМЫШЛЕННЫЙ РЕНЕССАНС В США	911
<i>Терехова А.Н.</i> , УПРАВЛЕНИЕ ПОРТФЕЛЕМ ФИНАНСОВЫХ АКТИВОВ ..	921
<i>Тиунова Н.Г., Бармина Э.Э.</i> , МНОГОУРОВНЕВЫЙ ПОДХОД К ПРОЦЕССУ ИНТЕГРАЦИИ ИНТСРУМЕНТОВ МЕНЕДЖМЕНТ-МАРКЕТИНГА ТОРГОВОЙ КОМПАНИИ	924
<i>Ткач С.Н., Мазикова Е.В.</i> , РОЛЬ БАНКА РОССИИ В ПОСТРОЕНИИ СИСТЕМЫ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ	928
<i>Толгурова З.Х.</i> , СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ РАБОТЫ С КАДРАМИ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО И МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ	930
<i>Толгурова З.Х.</i> , ОСОБЕННОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ НАСЕЛЕНИЯ В МУНИЦИПАЛЬНОМ ОБРАЗОВАНИИ	934
<i>Толгурова З.Х., Портнов В.С.</i> , ФОРМИРОВАНИЕ ОСОБЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН ТУРИСТСКО-РЕКРЕАЦИОННОГО КОМПЛЕКСА РЕГИОНА	937
<i>Трубенков А.Ю.</i> , ОСОБЕННОСТИ ПРАВОВОГО И МЕТОДОЛОГИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ МЕХАНИЗМА ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ПРОГРАММ РАЗВИТИЯ И ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА (НА МАТЕРИАЛАХ АДМИНИСТРАЦИИ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ «ГОРОД ЕКАТЕРИНБУРГ»)	940
<i>Тупиков О.А.</i> , ПРАКТИКА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБЛИГАЦИОННЫХ ЗАЙМОВ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫМ ДОЛГОМ НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТСОТАН	945
<i>Тхамокова С.М.</i> , УЧЕТ ЗАТРАТ В СООТВЕТСТВИИ С МСФО	948
<i>Тхамокова С.М.</i> , ПЛАН СЧЕТОВ ПО МСФО	951
<i>Тхамокова С.М.</i> , ЕДИНЫЙ УНИВЕРСАЛЬНЫЙ ПЛАН СЧЕТОВ ДЛЯ ПАРАЛЛЕЛЬНОГО УЧЕТА ПО МСФО И РСБУ	955
<i>Тхамокова С.М.</i> , ЭКСПЕРТИЗА В СИСТЕМЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ..	959
<i>Удодова А.Н.</i> , НЕЛЕГАЛЬНАЯ МИГРАЦИЯ В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ	962
<i>Удодова А.Н.</i> , ГОСУДАРСТВЕННОЕ ВМЕШАТЕЛЬСТВО В ЭКОНОМИКУ ..	964

Удодова А.Н., ЭЛЕКТРОННАЯ КОММЕРЦИЯ В РОССИИ: ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ.....	966
Удодова А.Н., СУЩНОСТЬ И ГЕНЕЗИС ЭЛЕКТРОННОЙ ТОРГОВЛИ	968
Удодова А.Н., СУБЪЕКТЫ И ИНФРАСТРУКТУРА РЫНКА ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ	971
Удодова А.Н., КРИЗИС КАК КРИЗИС. СТРУКТУРА И ЕГО ОСОБЕННОСТИ В РОССИИ	974
Удодова А.Н., КРИЗИС 2015. ЕСТЬ ЛИ ВЫХОД ИЗ СЛОЖИВШЕЙСЯ СИТУАЦИИ?	976
Удодова А.Н., ОСОБЕННОСТИ РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ В РОССИИ	979
Удодова А.Н., ПАРАМЕТРЫ РЫНКА ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ В РОССИИ.....	981
Удодова А.Н., ПРОНИКНОВЕНИЕ ИНТЕРНЕТА. ЭЛЕКТРОННАЯ КОММЕРЦИЯ И КРИЗИС.....	985
Улыбина Л.К., Андрюкова Н.А., БЮДЖЕТИРОВАНИЕ В СТРАХОВЫХ КОМПАНИЯХ.....	988
Умарова М.Б., ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СТРАХОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УПРАВЛЕНИЯ В БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЕ	993
Ураев Р.Р., Казакова В.В., АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ЖКХ.....	999
Усенко А.Е., ВЕНЧУРНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	1002
Утарбаева Г.К., Олейник Л.В., ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ФАКТОРИНГА КАК ИНСТРУМЕНТА ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРОДАЖ	1008
Утученкова М.В., ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ НА ПРЕДПРИЯТИИ.....	1012
Фахраддинов Т.Ф., НОТАРИАТ В СОВРЕМЕННОЙ СИСТЕМЕ РОССИИ.....	1015
Хадиуллина А.Н., Осадчий Э.А., БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО РАЗВИТИЯ	1019
Хорошко О.Б., НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ПОДГОТОВКИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ КАДРОВ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ	1023
Хусаинова Р.И., СЛИЯНИЕ КОМПАНИЙ «VOLKSWAGEN» И «PORSCHЕ».....	1029
Черкунова В.В., СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ФОРМ УСТРОЙСТВА ДЕТЕЙ-СИРОТ И ДЕТЕЙ, ОСТАВИХСЯ БЕЗ ПОПЕЧЕНИЯ РОДИТЕЛЕЙ В ЯМАЛО-НЕНЕЦКОМ АВТОНОМНОМ ОКРУГЕ.....	1032

<i>Шадченко Н.Ю.</i> , О СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМАХ РЕГИОНОВ РФ.....	1036
<i>Шайхутдинова И.И.</i> , ПРЕМИАЛЬНЫЙ АВТОМОБИЛЬНЫЙ БРЕНД КАК СТЕПЕНЬ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ ПРОДУКТА.....	1042
<i>Шакиров И.М.</i> , ПОСТРОЕНИЕ ОТНОШЕНИЙ В ОРГАНИЗАЦИИ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ.....	1045
<i>Шалова Ш.Т., Халишхова Л.З.</i> , РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В ФОРМИРОВАНИИ БЛАГОПРИЯТНОГО ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА.....	1049
<i>Шевцова В.А., Горностаева Ж.В.</i> , РИЭЛТОРСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КАК РАЗНОВИДНОСТЬ СЕРВИСА	1053
<i>Шевченко И.И., Горностаева Ж.В.</i> , ПСИХОЛОГИЯ СЕРВИСНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	1055
<i>Шепелин Г.И., Ахметова К.Р., Лукина В.Ф.</i> , СТРАХОВАНИЕ ЧАСТЕЙ ТЕЛА	1059
<i>Шолохов А.Ю.</i> , ИСТОРИЧЕСКИЕ И ГРАДОСТРОИТЕЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ПРОЕКТИРОВАНИЯ И СТРОИТЕЛЬСТВА КОРПУСА БЕНУА ГОСУДАРСТВЕННОГО РУССКОГО МУЗЕЯ	1063
<i>Шонтуков Б.З., Безирова З.Х.</i> , ЗНАЧЕНИЕ ПЕРЕРАБОТКИ ТВЕРДЫХ БЫТОВЫХ ОТХОДОВ В ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ КБР	1073
<i>Юдин В.Л., Азимов И.М.</i> , ОСОБЕННОСТИ РОССИЙСКОГО БЮДЖЕТНОГО ФЕДЕРАЛИЗМА.....	1077
<i>Якушев Н.О.</i> , ЭКСПОРТНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ РЕГИОНА С МОНОСТРУКТУРНОЙ ЭКОНОМИКОЙ: ОСОБЕННОСТИ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ	1080
<i>Ялалова И.Р., Сираева Р.Р.</i> , УПРАВЛЕНИЕ КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	1088
<i>Яппарова Л.Т.</i> , ПЛАТНЫЕ ДОРОГИ – АД ГРУЗОПЕРЕВОЗЧИКОВ ИЛИ ОБОСНОВАННАЯ НЕОБХОДИМОСТЬ?	1091
<i>Бояринова В.И.</i> , ЗАЯВЛЕНИЯ, ГАРАНТИИ И ЗАВЕРЕНИЯ ОБ ОБСТОЯТЕЛЬСТВАХ: СРАВНИТЕЛЬНО-ПРАВОВОЙ АСПЕКТ АНГЛИЙСКОГО И РОССИЙСКОГО ИНСТИТУТОВ.	1095
<i>Бояринова В.И.</i> , ПРАВОВАЯ ПРИРОДА ОТВЕТСТВЕННОСТИ ПРИ НЕДЕЙСТВИТЕЛЬНОСТИ СДЕЛОК	1099
<i>Иванов В.Ф., Гаджиев С.М.</i> , ОБОСНОВАНИЕ НЕОБХОДИМОСТИ ДОРАБОТКИ ЗАКОНОПРОЕКТА МИНТРУДА РФ "О ЗАЩИТЕ ЛИЦ, СООБЩИВШИХ О КОРРУПЦИОННЫХ ПРАВОНАРУШЕНИЯХ, ОТ ПРЕСЛЕДОВАНИЯ И УЩЕМЛЕНИЯ ИХ ПРАВ И ЗАКОННЫХ	

ИНТЕРЕСОВ СО СТОРОНЫ ДОЛЖНОСТНЫХ ЛИЦ, ДЕЙСТВИЯ (БЕЗДЕЙСТВИЕ) КОТОРЫХ ОБЖАЛУЮТСЯ"	1103
<i>Калиниченко Н.В.</i> , СВОБОДА ДОГОВОРА: ЗНАЧЕНИЕ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБОРОТА И ОГРАНИЧЕНИЯ	1108
<i>Калыгин Б.К.</i> , ОСПАРИВАНИЕ ДЕЙСТВИЙ АРБИТРАЖНОГО УПРАВЛЯЮЩЕГО В ДЕЛЕ О БАНКРОТСТВЕ.....	1112
<i>Конькова А.В.</i> , НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ОСОБЕННОСТИ ПРОЦЕССА ПО ДЕЛАМ О НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ (БАНКРОТСТВЕ).....	1122
<i>Решетько А.В.</i> , К ВОПРОСУ О ПРАВОВОМ ПОЛОЖЕНИИ АРБИТРАЖНОГО УПРАВЛЯЮЩЕГО	1126
<i>Романова М.И., Пахомова Л.М.</i> , НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫМ И МУНИЦИПАЛЬНЫМ ИМУЩЕСТВОМ.....	1130
<i>Фахурдинов Н.Р.</i> , ГОСУДАРСТВЕННАЯ РЕГИСТРАЦИЯ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ И ВОПРОСЫ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ИХ ПРАВОВОГО СТАТУСА	1136
<i>Чернова Э.Р.</i> , БЕСПРИЗОРНОСТЬ И БЕЗНАДЗОРНОСТЬ НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНИХ КАК СОЦИАЛЬНОЕ ЯВЛЕНИЕ	1139
<i>Абдымомунова Б.А., Сабирова В.К.</i> , СЕМЕЙНОЕ НАСИЛИЕ В СОВРЕМЕННОМ КЫРГЫЗСТАНЕ.....	1143
<i>Бойкова О.И., Половецкая О.С., Родионова О.В.</i> , ОПЫТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ LMS MOODLE ПРИ ПОДГОТОВКЕ БАКАЛАВРОВ ХИМИЧЕСКОГО ПРОФИЛЯ.....	1147
<i>Гаврилова Т.А.</i> , ТАНАТОЛОГИЧЕСКАЯ КОМПЕТЕНТНОСТЬ КАК КОМПОНЕНТ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПОДГОТОВКИ ПЕДАГОГОВ- ПСИХОЛОГОВ	1150
<i>Грицаенко О. В.</i> , ПРОБЛЕМА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ НОВЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ПРОЦЕССЕ ОБУЧЕНИЯ В НАЧАЛЬНОЙ ШКОЛЕ.....	1156
<i>Демидова И.Ф.</i> , ИССЛЕДОВАНИЕ СТЕПЕНИ АДАПТИРОВАННОСТИ УЧЕНИКОВ К СИТУАЦИИ ЕГЭ И ГИА	1159
<i>Картавая Ю.К.</i> , ОСОБЕННОСТИ СРЕДОВОГО ПОДХОДА В СИСТЕМЕ ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ.....	1163
<i>Каткова Н.П., Баринова Т.С.</i> , ЗДОРОВЬЕСБЕРЕГАЮЩАЯ ПРОГРАММА «ЗДОРОВЫЙ МАЛЫШ»	1165
<i>Мугинова А.Т.</i> , РОЛЬ КЛАСТЕРОВ В ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ....	1187

<i>Осипова А.Б.</i> , МОНИТОРИНГ КАЧЕСТВА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ В ТЕХНИЧЕСКОМ ВУЗЕ НА ОСНОВЕ КОМПЕТЕНТНОСТНОГО ПОДХОДА	1192
<i>Рудалева И.А., Мугинова А.Т.</i> , РОЛЬ КЛАСТЕРОВ В ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ	1195
<i>Сосина Т.Н.</i> , ИГРА КАК МЕТОД ЭКОЛОГИЧЕСКОГО ВОСПИТАНИЯ	1200
<i>Хизбуллина Р.Р.</i> , К ВОПРОСУ О ПОДГОТОВКИ КАДРОВ В ВЫСШЕЙ ШКОЛЕ: МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ	1206
СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ	1210
<i>Антипова О.И., Дареев И.В.</i> , ПОДХОДЫ К СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ТРМ-ПРОЦЕССОВ ОРГАНИЗАЦИИ.....	1210
<i>Ахметшин А.Ф.</i> , ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СИСТЕМНОГО ПОДХОДА ДЛЯ ОЦЕНКИ УСТОЙЧИВОСТИ ТЕМПОВ РОСТА ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА.....	1216
<i>Банникова З.В.</i> , ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ	1224
<i>Бенедис И.С.</i> , ЦЕНТРАЛИЗАЦИЯ ФУНКЦИЙ РЕГИОНАЛЬНОЙ СЕТИ БАНКА	1229
<i>Елькин М.И., Акцораева Н.Г.</i> , АНАЛИЗ И РАЗРАБОТКА ПУТЕЙ ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ СТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ ООО «СПЕЦИАЛИЗИРОВАННОЕ МОНТАЖНОЕ УПРАВЛЕНИЕ - 14»)	1231
<i>Зарянова Я.В., Иванова К.В.</i> , АУТСОРСИНГ ПЕРСОНАЛА КАК МЕТОД СОКРАЩЕНИЯ ИЗДЕРЖЕК НА ПРЕДПРИЯТИИ.....	1241
<i>Катинова М.М.</i> , ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ ПРЕДПРИЯТИЯ АПК.....	1244
<i>Катинова М.М.</i> , ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЫНКА САХОРА И ЕГО ДАЛЬНЕЙШЕЕ РАЗВИТИЕ.....	1246
<i>Конькова М.К.</i> , СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ АМОРТИЗАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ.....	1250
<i>Косолапова М.В., Зарянова Я.В.</i> , ГЕНДЕРНЫЕ АСПЕКТЫ КАРЬЕРНОГО РОСТА.....	1253
<i>Курилов М. Г.</i> , ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ НА ОСНОВЕ АБСОЛЮТНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ	1256
<i>Маковоз И.Т.</i> , БЮДЖЕТИРОВАНИЕ КАК УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ ТЕХНОЛОГИЯ	1262

<i>Мартынова И. А.</i> , ОСОБЕННОСТИ УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ В ПРОЦЕССЕ ПРИНЯТИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНЧЕСКОГО РЕШЕНИЯ	1266
<i>Рюмишин А.В.</i> , ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ СТРАТЕГИИ АГРЕССИВНОГО МАРКЕТИНГА НА ЭТАПЕ СТАНОВЛЕНИЯ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА	1270
<i>Суховеева А.С.</i> , СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМ КАПИТАЛОМ В КОМПАНИИ.....	1273
<i>Сучкова Е.А.</i> , ОПЕРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВОМ В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ	1276
<i>Щербина Т.А.</i> , КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ	1282
<i>Яковенко А.М.</i> , ПРЕДПОСЫЛКИ К ФОРМИРОВАНИЮ ОПРЕДЕЛЯЮЩЕГО НАУЧНОГО НАПРАВЛЕНИЯ В ОБЛАСТИ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИЯМИ	1286
<i>Яковенко А.М.</i> , СПОСОБ ИССЛЕДОВАНИЕ КАК ОСНОВА МЕТОДОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ ПРЕДПРИЯТИЙ	1290
ИНФОРМАЦИОННЫЕ И КОММУНИКАТИВНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ...	1296
<i>Захарченко А.Д., Шилов А.К.</i> , СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ КАК РИСК ДЛЯ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ	1296
<i>Кузьмичева Т.Г., Игрунова С.В., Зайцева Т.В., Путивцева Н.П., Нестеров В.Г., Пусная О.П.</i> О РАЗРАБОТКЕ ПРАВОВОГО ИНФОРМАЦИОННОГО СПРАВОЧНИКА ПО ТРУДОВОМУ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВУ РФ	1298
<i>Свиридова И.В., Кардашова Я.А., Игрунов К.К., Маматов Е.М.</i> , РЕИНЖИНИРИНГ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ НА ПРИМЕРЕ ПАО «РОСТЕЛЕКОМ»	1302