

ЦЕНТР РАЗВИТИЯ НАУЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК

СБОРНИК МАТЕРИАЛОВ

XLVII Международной научно-практической конференции

г. Новосибирск, 30 декабря 2015 г.

**Под общей редакцией
кандидата экономических наук С.С. Чернова**



**НОВОСИБИРСК
2015**

ББК 65я431
УДК 33(063)
А 437

ОРГКОМИТЕТ КОНФЕРЕНЦИИ:

Мингалева Ж.А., профессор кафедры Экономики и управления промышленным производством Пермского национального исследовательского политехнического университета (г. Пермь), д.э.н., профессор – *председатель*.

Чернов С.С., заведующий кафедрой Производственного менеджмента и экономики энергетики Новосибирского государственного технического университета (г. Новосибирск), руководитель ЦРНС, к.э.н., доцент – *заместитель председателя*.

Хечоян Т.Б., проректор по международным связям Академии государственного управления Республики Армения (Республика Армения, г. Ереван).

Мергалиева Л.И., заведующий кафедрой «Экономическая теория и бизнес» Западно-Казахстанского государственного университета им. М. Утемисова (Республика Казахстан, г. Уральск), д.э.н., профессор.

Баранов В.В., профессор кафедры Бизнеса и делового администрирования Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (г. Москва), д.э.н., профессор.

Янов В.В., заведующий кафедрой «Финансы и кредит» Поволжского государственного университета сервиса (г. Тольятти), д.э.н., доцент.

Миникова И.В., заведующий кафедрой Мировой и национальной экономики Юго-Западного государственного университета (г. Курск), д.э.н., доцент.

Герасимова Л.Н., профессор кафедры «Бухгалтерский учет» Финансового университета при Правительстве Российской Федерации (г. Москва), д.э.н., доцент.

Вайсман Е.Д., профессор кафедры «Экономика и финансы» Южно-Уральского государственного университета (г. Челябинск), к.э.н., доцент.

Кушбокова Р.Х., заведующий кафедрой Экономической теории Кабардино-Балкарского государственного университета им. Х.М. Бербекова (г. Нальчик), к.э.н., доцент.

А 437 **Актуальные вопросы экономических наук: сборник материалов XLVII Международной научно-практической конференции / Под общ. ред. С.С. Чернова.** – Новосибирск: Издательство ЦРНС, 2015. – 300 с.

ISBN 978-5-00068-427-6

В сборник вошли материалы секций: «Теория управления экономическими системами», «Экономические теории», «Мировая экономика», «Менеджмент», «Маркетинг», «Управление инновациями и инновационной деятельностью», «Региональная экономика», «Логистика», «Экономика труда и управление персоналом», «Экономическая безопасность», «Экономика природопользования», «Бухгалтерский, управленческий учет и аудит», «Финансы и налоговая политика», «Экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами», «Стратегия устойчивого развития предприятий, отраслей, комплексов», «Правовое регулирование социально-экономических отношений».

Все материалы публикуются в авторской редакции.

Сборник материалов МНПК зарегистрирован в РИНЦ и размещен на сайте Научной электронной библиотеки elibrary.ru по адресу: http://elibrary.ru/title_about.asp?id=38332 (договор на размещение материалов конференции в РИНЦ № 475-08/2013 от 7.08.2013).

**ББК 65я431
УДК 33(063)**

ISBN 978-5-00068-427-6

© Коллектив авторов, 2015

СОДЕРЖАНИЕ

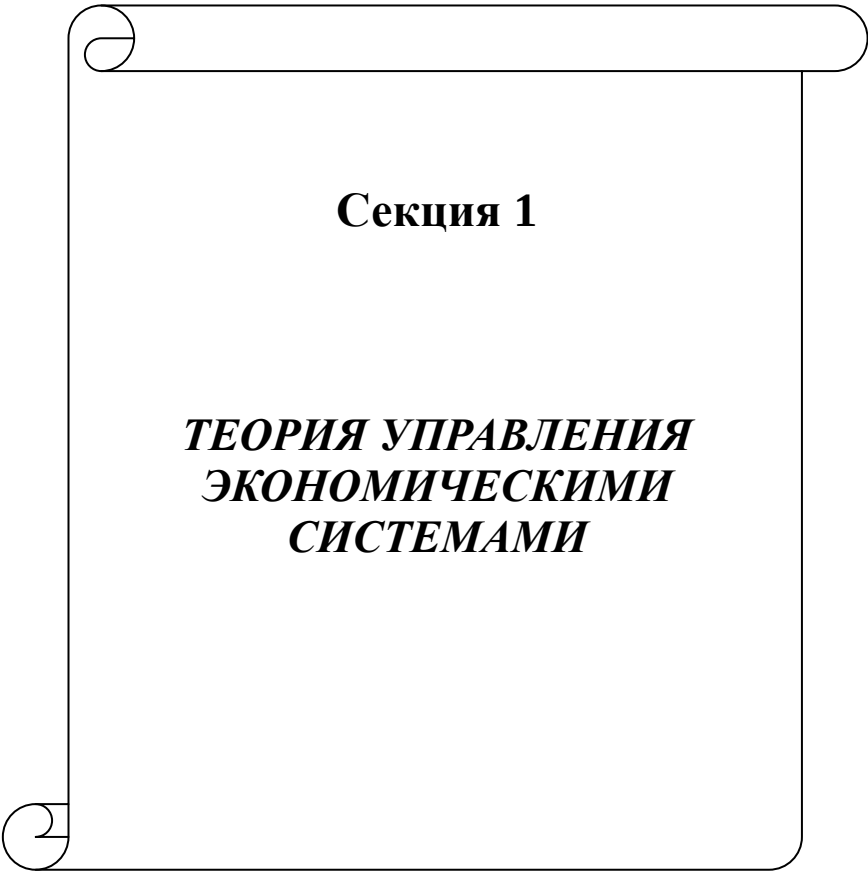
СЕКЦИЯ 1. ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ	8
<i>Мингалева Ж.А.</i> Развитие методов государственного управления в практике регулирования инновационного территориального развития	9
СЕКЦИЯ 2. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ТЕОРИИ	14
<i>Абузярова Э.Р.</i> Роль государства в активизации участия банковского капитала в области финансирования экономики	15
<i>Дуракова Н.Ю.</i> Исследование формирования понятия дохода в истории экономической мысли	20
СЕКЦИЯ 3. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА	25
<i>Гайнутдинова А.А.</i> Основные проблемы экономики РФ и прогнозирование ее развития в 2016 году	26
<i>Калинина М.И., Мальдова Е.С.</i> Результаты инновационной деятельности России, Республики Беларусь и Болгарии	27
<i>Киселева Т.Г., Чемоданова Ю.В.</i> Анализ развития технико-экологического скандала в концерне Volkswagen	34
<i>Логинова И.В., Титаренко Б.А., Саяпин С.Н.</i> Экономические санкции против России	38
СЕКЦИЯ 4. МЕНЕДЖМЕНТ	45
<i>Бабенко М.А., Тарасова Н.Е.</i> Современные проблемы международного менеджмента	46
<i>Белов А.А., Мильшин В.В.</i> Общий механизм диагностики организационных конфликтов	50
<i>Бурцева И.А.</i> Особенности организационной культуры российских компаний на международном рынке	55
<i>Кравченко М.В.</i> Оценка привлекательности работодателя на примере брендовых торговых сетей города Красноярска	59
<i>Романенко М.А.</i> Лидерство в управлении инновационными проектами и программами предприятий	64
<i>Хмелева Т.Е.</i> Оценка эффективности lean-преобразований на предприятии	68

СЕКЦИЯ 5. МАРКЕТИНГ	72
<i>Кадалова А.К.</i> Физиологические особенности старения в маркетинговых коммуникациях	73
<i>Мукожеев А.М.</i> Бенчмаркинг как инструмент поиска конкурентных преимуществ предприятий общественного питания.....	76
СЕКЦИЯ 6. УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИЯМИ И ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ.....	81
<i>Гатауллиная А.А.</i> Применение различных подходов для разработки комплексной методологии оценки инновационного развития территорий.....	82
<i>Мурзабекова К.Б.</i> Применение информационных технологий в управлении бизнес-процессами	86
<i>Поспелова И.Г.</i> Развитие венчурных предприятий, как одна из форм совершенствования финансирования инновационной экономики.....	90
<i>Солдатова А.О.</i> Инновационная инфраструктура как основа развития инновационной деятельности	94
<i>Сушкевич Е.А.</i> Возобновляемая энергетика Республики Беларусь: тарифная политика и система квотирования.....	99
СЕКЦИЯ 7. РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА	105
<i>Бабина Л.В.</i> Финансирование промышленных предприятий Правительством Ростовской области.....	106
<i>Бильчак В.С., Бильчак М.В.</i> Интеграция как доминанта развития приграничных регионов	109
<i>Константинова Н.Н., Команенко М.В.</i> Проблемы эффективного использования регионального человеческого капитала.....	115
<i>Константинова Н.Н., Мамсурова М.Р.</i> Ресурсное обеспечение региональных систем социальной защиты	118
<i>Нотяг А.В.</i> Инвестиционная приоритетность сельских территорий....	122
<i>Осмонова А.А.</i> Методы экономического анализа в оценке возможностей кластеризации областей Кыргызской Республики	125
<i>Хашикулова А.Х.</i> Совершенствование развития регионального малого бизнеса	130

СЕКЦИЯ 8. ЛОГИСТИКА	135
<i>Данильченко М.А., Аконджанян Л.В.</i> Использование логистических стратегий в различных информационных системах компаний	136
<i>Данильченко М.А., Данилова Ю.А.</i> Роль логистических систем в современной экономике	140
<i>Данильченко М.А., Черноголовая К.И.</i> Ключевые показатели эффективности логистики	145
СЕКЦИЯ 9. ЭКОНОМИКА ТРУДА И УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ	150
<i>Гербер В.Х.</i> Специфика исследований мотивации персонала	151
<i>Лямин Г.В.</i> Функции кадрового ядра персонала в условиях стратегического развития медицинского учреждения	155
<i>Щепетова Ю.А.</i> Необходимость сокращения рабочего времени для формирования инновационного производства в России	160
СЕКЦИЯ 10. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ	165
<i>Губанова С.Е.</i> Факторы информационной безопасности как важнейший компонент экономической безопасности предприятия	166
<i>Тимошенко О.В.</i> Роль неолиберальной политики в укреплении экономической безопасности Украины	170
СЕКЦИЯ 11. ЭКОНОМИКА ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ	175
<i>Послушник М.В.</i> Реализация концепции рационального природопользования в гостиничном бизнесе	176
СЕКЦИЯ 12. БУХГАЛТЕРСКИЙ, УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ И АУДИТ	180
<i>Артыкова С.Н.</i> Создание новых концептуальных основ в бухгалтерском учете государственных (муниципальных) учреждений	181
<i>Бахмарева Н.В.</i> Парадигма в бухгалтерском учете	185
<i>Гибельнева Е.А.</i> Формирование управленческой отчетности о расходах телекоммуникационной компании	189
<i>Давыдова Н.Д.</i> Трудности перехода России на МСФО	193

<i>Иванов В.Г., Попова Н.А.</i> Контроллинг персонала как инструмент повышения эффективности унитарных предприятий	195
<i>Чуракова А.Н., Баранчев М.О.</i> Новые международные стандарты финансовой отчетности, принятые в 2015 году	200
СЕКЦИЯ 13. ФИНАНСЫ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА	205
<i>Калашников А.А.</i> Государственные институты развития как инструмент финансового стимулирования инвестиционной деятельности	206
<i>Кобелева И.В.</i> Обзор рынка ценных бумаг в России и прогноз его динамики	210
<i>Козин А.С.</i> Пути решения проблем налога на прибыль для иностранных организаций.....	215
<i>Литунова А.С., Атаманюк Е.О.</i> Система формирования ценностной ориентации к уплате налогов у граждан Российской Федерации.....	219
<i>Поклонова Е.В., Колбашев Д.А., Перфильева К.А.</i> Прибыль банков РФ: оценка динамики.....	222
<i>Хачпанов Г.В.</i> Воздействие кризисов на развитие форфейтинга в России как неотъемлемого инструмента в сфере финансирования внешнеэкономической деятельности.....	227
<i>Чеботарева Н.С.</i> Актуальные вопросы учета дебиторской задолженности в управлении финансами организации.....	229
СЕКЦИЯ 14. ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ	234
<i>Болдырева М.Н.</i> Анализ и оценка финансовой устойчивости и финансового обеспечения АУ «Ишимский городской спорткомплекс».....	235
<i>Гайдашов Н.В., Искендеров Э.Э.</i> Актуальные проблемы рационального природопользования в агропромышленном комплексе	240
<i>Дарбаева А.Е., Шестакова Е.В.</i> Теоретические аспекты конкурентоспособности предприятий сферы сервиса.....	244
<i>Жеглова Н.В.</i> Экономическая надежность промышленного предприятия: информационное обеспечение	248

<i>Пермякова С.Г.</i> Логистика как фактор повышения конкурентоспособности	255
<i>Скворцов Е.Н.</i> Роль менеджера в кластерах России	257
<i>Сыромятников Д.А.</i> Сравнительный анализ государственного регулирования в агропромышленном комплексе Евросоюза и Евразийского экономического союза в контексте конкурентоспособности структур агробизнеса.....	261
<i>Ханин Г.В., Данильченко М.А.</i> Работа российского АПК при нестабильности национальной валюты в условиях экономического кризиса	266
<i>Шагинян А.В.</i> Особенности организации финансового контроля в управлении строительной компании	270
СЕКЦИЯ 15. СТРАТЕГИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ, ОТРАСЛЕЙ, КОМПЛЕКСОВ	275
<i>Краденых И.А.</i> Выявление источников синергии при горизонтальной интеграции золотодобывающих предприятий	276
<i>Попова А.Е., Кладкина С.Н.</i> Современное состояние и основные направления развития внешних связей Республики Саха (Якутия)	280
<i>Шафиева Э.Т.</i> Развитие агропромышленного комплекса и его адаптация к трансформации агрометеорологических факторов	286
СЕКЦИЯ 16. ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ ...	293
<i>Корниенко Е.Л.</i> Бюджетно-правовая ответственность за нарушение норм бюджетного законодательства в Российской Федерации.....	294

A decorative border resembling a scroll, with rounded corners and a horizontal bar at the top. The scroll is open at the top-left and bottom-left corners, showing the inner edge of the scroll.

Секция 1

ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ

РАЗВИТИЕ МЕТОДОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ В ПРАКТИКЕ РЕГУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

© Мингалева Ж.А.*

Пермский национальный исследовательский политехнический университет,
г. Пермь

В статье раскрыты вопросы перспектив применения современных концептуальных подходов к методологии управления территориями в контексте инновационного развития социально-экономических субъектов мезо-уровня. Проанализированы вопросы применимости положений концепций «нового публичного управления», «всеобщего управления качеством» и неокорпоратизма к инновационному развитию территорий. Работа выполнена на основе задания № 2014/152 на выполнение государственных работ в сфере научной деятельности в рамках базовой части государственного задания Минобрнауки России ПНИПУ (тема № 1487 «Инновационное развитие территории и решение ключевых проблем урбанистики»).

Ключевые слова: инновационное развитие территорий, кластерный подход, кластеры инновационной активности.

Современные требования управления крупными социально-экономическими системами предполагают использование новых инструментов государственного управления по различным направлениям развития. В первую очередь это касается вопросов инновационного развития территорий в целом и их отдельных субъектов.

Изучение опыта регулирования территориального развития показало, что в настоящее время в практике регионального управления все шире применяются концепция и инструменты «нового публичного управления» (New Public Management или NPM), а также неокорпоратизма.

Концепция NPM подразумевает адаптацию успешных управленческих технологий бизнеса для целей управления в общественном секторе. Широкое распространение методов NPM в зарубежных странах связано с тем, что набор технологий и практик, хорошо зарекомендовавших себя в бизнесе и объединяемых под этим названием, адаптивен и к сфере государственного управления. Основным условием для применимости NPM является рыночный характер экономики [1].

Концепция неокорпоратизма представляет собой особую концепцию и технологию управления обществом на основе достижения поиска консенсу-

* Профессор кафедры Экономики и управления промышленным производством, доктор экономических наук.

са во взаимодействии между властью, бизнесом и обществом. Традиционно под корпоратизмом (корпоративизмом) подразумевают социальную организацию общества, характеризующуюся наличием жесткой иерархической системы власти, поддерживаемой через государственные корпорации и участия чиновников в управлении бизнес-структурами [2, с. 110]. В настоящее время неокорпоратизм понимается не просто как способ хозяйствования и управления в рамках одной хозяйственной единицы, но и как способ организации более крупных социально-экономических систем, способ управления общественной жизнью на новых принципах коллективизма, самоуправления, самоорганизации [3].

Сравнивая возможности и целесообразности применения теоретических положений, методов и инструментов этих двух концепций можно отметить следующее.

Согласно подходам зарубежных специалистов концепция NPM представляет собой набор стратегий и тактик, нацеленных на преодоление неэффективности, присущей традиционной модели государственного сектора [4, с.11]. Концепция NPM основывается на принципах дерегулировании внутренних взаимодействий, широкого участия институтов гражданского общества в принятии решений, гибкости управления и использовании рыночных механизмов во внешних взаимодействиях органов государственной власти и управления [5].

Изучение возможностей применения принципов и инструментов концепции NPM для совершенствования системы регионального управления выявило его важную особенность, связанную с оценкой результативности. Инструменты NPM, контрактные по своей сути, содержат в явном или неявном виде критерии результативности в виде условий государственных контрактов, инструкций или правил деятельности, указаний начальства, распоряжений и т.д. Эти критерии являются такими же иерархичными, как и сама бюрократия. Ориентируясь на политические цели и критерии оценки деятельности верхнего уровня, региональная и местная бюрократия самостоятельно определяет критерии результативности для своих институтов, проектов и программ, для отдельных государственных служащих, исполняя тем самым роль интерпретатора политических установок центральной власти. Достоверность интерпретации установленных целей и критериев, адекватность им исполнительских действий характеризует качество регионального управления.

Целесообразность применения инструментов NPM в значительной степени зависит от требований к надежности измерения эффекта от реализации государственной функции, поскольку, чем легче измерить этот эффект, тем более предпочтительна для практического использования концепция «нового публичного управления». Именно поэтому концепция NPM внедряется в зарубежных странах в основном на среднем и нижнем этажах административной пирамиды (агентства, учреждения, муниципалитеты, органы местного самоуправления), в деятельности которых оценка уровня дости-

жения эффекта наиболее измеримая и осязаемая. В то же время на верхнем уровне государственной власти и управления, в том числе на уровне региональных правительств, министерств, департаментов, где результаты деятельности носят более сложный, комплексный характер, зависящий от множества разнообразных факторов, инструменты концепции «нового публичного управления» применяются в меньшей степени.

Таким образом, в тех сферах управления и по тем задачам управления, где возможно получение надежных оценок результата и организация эффективного контроля за его достижением, инструменты NPM имеют серьезные преимущества по сравнению с другими концепциями государственного управления, поскольку позволяют широко использовать инструменты частно-государственного партнерства для стимулирования инициативы и потенциала частного сектора для решения общественных задач, в том числе инновационного развития.

Концепция NPM предполагает также внедрение таких современных систем управления в деятельность органов государственной власти и управления как инструментарий и принципы «всеобщего управления качеством». Речь идет, прежде всего, о таких механизмах как реинжиниринг, аутсорсинг, внутренних и внешний бенчмаркетинг, которые наиболее эффективны в условиях динамичных изменений среды и условий функционирования и позволяющих повысить эффективность деятельности государственного сектора в целом.

Что касается возможностей применения методов и инструментов концепции неокорпоратизма, то следует отметить, что система регионального управления, основанная на принципах корпоратизма предполагает закрепление за региональными органами власти и управления ведущих функций по координации усилий по защите и безопасности граждан, накопления ресурсов для дальнейшего развития регионального сообщества [6-7]. Что касается локальных ресурсов и прав распоряжения ими, то они передаются районам, муниципалитетам, которые на основе собственной ответственности и путем применения соответствующих методов и инструментов управления решают подвластные им проблемы в интересах граждан, проживающих и работающих на их территории.

Применение идеологии и принципов корпоратизма в сфере государственного управления регионами позволит создать, по мнению сторонников данной теории, хорошие перспективы для достижения на основе общественного договора необходимого для устойчивого развития региона гражданского согласия [8-9]. С помощью технологий корпоратизма в современных обществах продвигаются и распространяются национальные идеи [10]. Поэтому система государственного управления на основе принципов неокорпоратизма сегодня обеспечивает поддержку и возрождение местных национальных культурных, исторических, экономических и иных традиций, посредством разработки и реализации региональных целевых программ.

В заключение следует отметить, что применение инструментов концепций «нового публичного управления», «всеобщего управления качеством» и неокорпоратизма к инновационному развитию территорий предполагает комплексное решение следующих задач:

- улучшение качества процесса управления территориями в целом;
- постоянное улучшение отдельных показателей процессов принятия решений и управления на всех иерархических уровнях;
- реорганизация функций и структуры аппарата управления региональной системой, в том числе уменьшение его иерархической размерности, оптимизация численности персонала и повышение его квалификации;
- реинжиниринг процессов управления территориями, то есть ликвидация неэффективных и дублирующих процессов и проектирование новых.

Применительно к сфере регионального управления реинжиниринг предполагает принципиальное переосмысление и радикальную перестройку процессов управления для достижения кардинальных улучшений всех показателей эффективности деятельности. При этом происходит отказ от реализации части существующих процессов и формирование новых «с чистого листа». Целью реинжиниринга в сфере регионального управления является отказ от неэффективных способов и инструментов деятельности в пользу новых и достижения на их основе повышения эффективности программ [11].

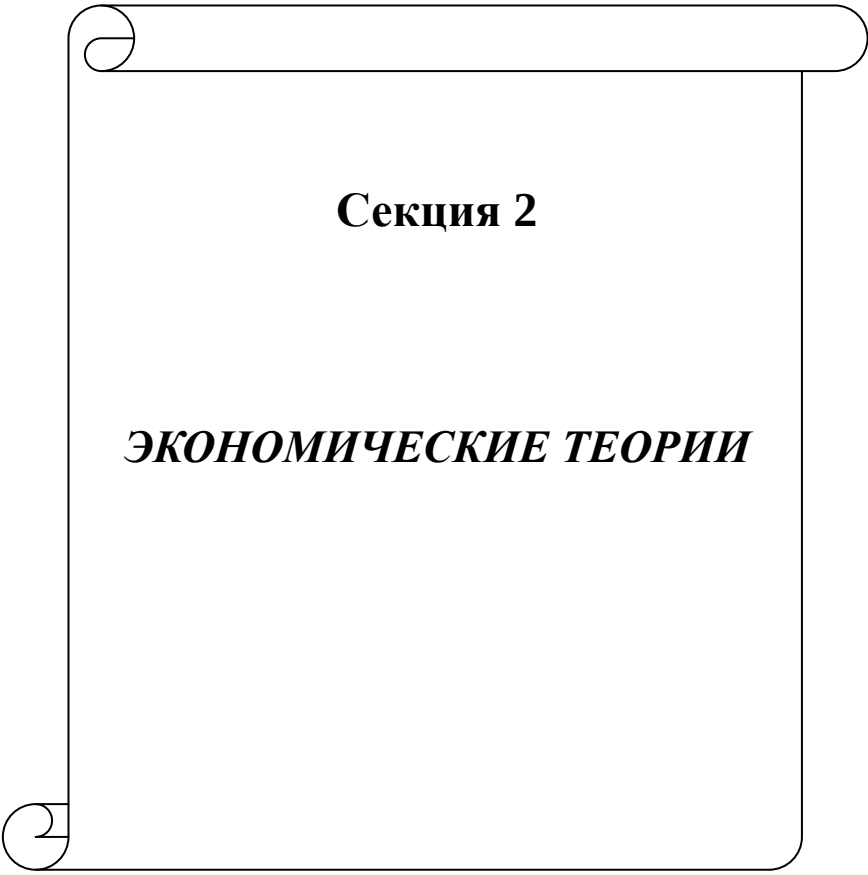
Особенностями моделей «нового публичного управления», «всеобщего управления качеством» и неокорпоратизма применительно к инновационному развитию территорий является их тесная связь со стратегическим управлением, использование методов и инструментов управления, обеспечивающих тесное взаимодействие государственных служащих с гражданами по ключевым вопросам развития общества, связь с рынком и с потребителями, а также усиление внимания к росту удовлетворенности граждан и региональных субъектов бизнеса качеством работы государственных структур.

Таким образом, применение инструментов этих управленческих моделей позволяет более полно использовать потенциал инновационного развития территории.

Список литературы:

1. Клименко А.В. Механизмы нового государственного управления и модернизированной бюрократии в концепции административной реформы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://chinovnik.uapa.ru/modern-article.php?id=605>.
2. Жихарев К.Л. Инкорпоратизм, корпоратизм и инженерные коммуникации в муниципалитетах // Российское предпринимательство. – 2008. – № 12-1. – С. 110-112.

3. Максutow А.Б. Корпоратизм: к постановке вопроса // Научный ежегодник Института философии и права Уральского отделения Российской академии наук. – 1999. – № 1. – С. 100-127.
4. Бен Р. Государственное регулирование. – М.: Прометей, 2012.
5. Питерс Г. Новый государственный менеджмент: эволюция теории и практики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://chinovnik.uara.ru/modern/article.php?id=605>.
6. Cowson A. Corporatism and Political Theory. L., 1986.
7. Schmitter P.C. Neokorporatismus: Überlegungen zur bisherigen Theorie und weiteren Praxis. S. 66.
8. Зудин А.Ю. Ассоциации в системе отношений бизнеса и государства. «Классические» и современные формы в странах Запада // Прогнозис. – 2009. – № 2.
9. Калужский М.Л. Социальные системы корпоративного типа: генезис и функции / статья в открытом архиве № 58672 17.09.2014.
10. Кеттл Д. Глобальная революция в государственном управлении [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.strana-oz.ru>.
11. Черемушкин С. Концепции государственного управления [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://pubadm.narod.ru>.

A decorative border resembling a scroll, with rounded corners and a small loop at the top left and bottom left.

Секция 2

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ТЕОРИИ

РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В АКТИВИЗАЦИИ УЧАСТИЯ БАНКОВСКОГО КАПИТАЛА В ОБЛАСТИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ

© **Абузярова Э.Р.***

Самарский государственный экономический университет, г. Самара

В статье рассмотрены плюсы и минусы государственных мер по активизации участия банковского капитала в финансировании реального сектора экономики. Выдвинуты предложения по совершенствованию системы государственного регулирования с целью оживления инвестиционной активности в стране. Особое внимание уделено механизму государственного регулирования в условиях инвестиционного кризиса.

Ключевые слова: государственное регулирование; инвестиционная деятельность; реальный сектор; кризис; банковский капитал; конкурентоспособность экономики.

Одним из приоритетных вопросов в развитии современной экономики России является проблема формирования благоприятного инвестиционного климата. В условиях турбулентности глобальной экономики и внутренней финансовой нестабильности величина инвестиционных вложений в производственно ориентированные сферы страны стремительно падает, а отток средств из реального сектора экономики, наоборот, растет. Дестабилизация российской экономики на фоне обострения международной политической напряженности и падения цены на нефть привела к появлению нового структурного кризиса. Наиболее уязвимым в этих условиях оказался реальный сектор, характеризующийся высокими рисками невозврата вложенных средств. Согласно данным Минэкономразвития России в первом полугодии 2015 года наблюдалось сокращение промышленного производства по широкому кругу отраслей экономики. Индекс промышленного производства по сравнению с соответствующим периодом прошлого года составил 97,3 % [1]. Это свидетельствует о слабых возможностях расширения воспроизводственного процесса, выхода на новые рынки сбыта, создания товаров, способных конкурировать по цене и качеству с зарубежными товарами. Продолжают сохраняться факторы, определяющие негативную динамику промышленного производства: сокращение внутреннего спроса, отрицательная динамика инвестиций в основной капитал, рост просроченной кредиторской и дебиторской задолженности предприятий, динамика банкротств организаций.

Лихорадочное состояние финансового рынка делают невозможным расширенное воспроизводство реального сектора экономики. Предприятия свертывают производственные инвестиции и направляют высвобождающиеся средства на финансовый рынок. Одновременно с сокращением про-

* Аспирант.

изводства и инвестиций раздувается финансовый пузырь на Московской бирже, объем операций на которой во второй половине прошлого года удвоился. Произошло это за счет ее валютного сегмента, в то время как рынок акций остается в депрессивном состоянии и практически не используется в качестве источника финансирования инвестиций в реальный сектор [2].

Преодоление негативных последствий кризиса исключительно рыночными методами без вмешательства государства становится невозможным. В этих условиях возрастает роль государства в организации наиболее гармоничных взаимоотношений между реальным и финансовым секторами экономики.

Активная роль государства должна заключаться: во-первых, в согласовании интересов реального и финансового секторов экономики в целях наиболее эффективной реализации функций, заложенных в системе их взаимодействия; во-вторых, в создании благоприятных условий и устранении препятствий на пути развития данной системы через осуществление мер экономического, нормативного, административного и организационного характера.

Комплекс перечисленных мер, должен рассматриваться, на наш взгляд, в качестве единого финансово-экономического механизма государственного регулирования инвестиционной деятельности.

Наиболее приоритетным вариантом ликвидации в стране инвестиционного кризиса часто выступает процесс увеличения доли государственного участия в банковском секторе. Однако, стоит отметить, что речь не должна идти о приоритете или доминировании банков с государственным участием перед частными коммерческими. Государство должно иметь долю в капитале банков, достаточную для ликвидации в стране инвестиционного кризиса, но недостаточную для монополизации банковского сектора.

Вместе с тем необходимо осуществить комплекс мероприятий по повышению эффективности участия государства в кредитных организациях, в которых его доля в капитале будет сохранена за счет усиления роли представителей государства в управлении такими кредитными организациями, а также специализации на выполнении установленных государством задач. Причем эти задачи не должны входить в противоречие с задачами получения ими прибыли и поддержания их финансовой устойчивости [3].

Выступая в качестве проводников государственной политики, банки с государственным участием в РФ выполняют как традиционные банковские, так и специфические функции, которые вытекают из особого их статуса. К специфическим функциям следует отнести:

- социальную, связанную с обеспечением и поддержкой доверия со стороны физических и юридических лиц к национальной банковской системе;
- оздоровительную, предполагающую исполнение мероприятий по финансовому оздоровлению определенных отраслей экономики;

- развивающую – кредитование и развитие непривлекательных для частных инвесторов, а также приоритетных для государства отраслей национальной системы [4].

Для оценки величины участия государства в банках, прежде всего, учитывается размер его доли в уставных капиталах таких банков. При этом участие РФ в уставных капиталах банков может быть прямым или косвенным.

При прямом государственном участии в качестве акционера банка выступает либо уполномоченный федеральный орган исполнительной власти – Федеральное агентство по управлению государственным имуществом (Росимущество) или Банк России, а при косвенном государственном участии – государственные корпорации, государственные предприятия (организации) или иные банки с государственным участием. В случае косвенного участия государства банк признается государственным при концентрации контрольного пакета акций в материнской организации у института государства. В действительности, единственный банк, который является полностью государственным – это Банк России.

Во всех странах в настоящее время стоит задача восстановления совокупного спроса (потребительского и инвестиционного). Увеличить совокупный спрос по Кейнсу можно, во-первых, с помощью денежной политики, направленной на снижение ставки процента, и во-вторых, с помощью прямых государственных расходов, главным образом, государственных инвестиций (государственного капитала).

В большинстве стимулирующих программ, применяемых Центральными банками G20 в посткризисный период, ключевым моментом является поддержка финансового сектора. Регуляторы полагают, что вливание средств в него поможет вывести экономику из кризисного состояния. Однако такая практика наращивания денежной массы не всегда является действенной, поскольку не все «новые деньги» доходят до реального сектора, они частично втягиваются в спекулятивную воронку и в будущем могут спровоцировать более глубокий кризис [5].

Проводимая ныне в России денежно-кредитная политика и существующая система регулирования банковской деятельности в полной мере не обеспечивают необходимых темпов развития национальной экономики. Политика Банка России не направлена на обеспечение устойчивости банковской системы и укрепление взаимодействия с субъектами реального сектора. Меры, предпринимаемые Центральным банком, должны быть направлены не только на таргетирование инфляции, но и на стимулирование экономического роста. Одной из причин замедления темпов роста российского реального сектора остается невозможность привлечь «дешевые длинные деньги»: кредиты, способные обеспечить реализацию длительных инвестиционных проектов, развитие инфраструктуры, обновление основных фондов. Отечественные коммерческие банки не могут предоставить реальному сектору необходимую ликвидность на долгий срок. Ключевой причиной этого яв-

ляется отсутствие необходимого дешевого рефинансирования. Ряд исследователей отмечает недостаточное использование отечественным Центральным банком инструментов рефинансирования. Ранее российские банки получали длинную ликвидность, используя источники ликвидности за рубежом, однако после введения санкций поток дешевых западных денег иссяк. Инструменты, предлагаемые Центральным банком, выступают как источники предоставления короткой ликвидности (овернайт, РЕПО на короткие сроки). Советник президента РФ Сергей Глазьев считает, что эмиссия Центробанком трех триллионов рублей и распределение этих средств под низкий процент для кредитования проектов импортозамещения, сгладят последствия западных санкций. С. Глазьев предлагает перейти к принципиально новой денежной политике. Он видит ее как многоканальную систему кредитной эмиссии при строгом контроле над целевым использованием денег. Такая политика исключит возможность перелива капитала на валютный рынок, и заставит деньги работать в реальном секторе.

Реализация крупных инфраструктурных проектов национального масштаба также может способствовать расширению денежной массы и стимулированию экономического роста. Ликвидность в данном случае будет направляться в реальный сектор посредством увеличения государственных расходов и срабатывания соответствующего мультипликационного эффекта [5].

В одном из своих выступлений председатель Банка России Эльвира Набиуллина рассказала журналистам о том, что ЦБ собирается развивать страхование жизни в качестве самостоятельного и независимого источника длинных денег. В настоящее время активно развивается новое направление на рынке страхования – инвестиционное страхование жизни, когда клиент может самостоятельно определять, куда, в какие инструменты инвестировать часть своего взноса и тем самым получать доход сверх гарантированного. Это могут быть драгметаллы, нефть, российские и иностранные фондовые рынки. Также страховщики активно включают в программы страхования жизни расширение рискованной защиты, например, риск критических заболеваний, что тоже привлекательно для клиентов.

В ходе XXIV Международного банковского конгресса, состоявшегося в июне 2015 года, министр финансов Антон Силуанов заявил о том, что власти планируют развивать еще один вид длинных денег – индивидуальные инвестиционные счета (ИИС), пообещав дополнительные налоговые преференции тем, кто их открыл и активно вкладывает деньги. Индивидуальные инвестиционные счета стали доступны российским гражданам с 1 января 2015 года. Инструмент позволяет производить операции с ценными бумагами и получать определенные налоговые льготы. Введение данного инструмента уже за первый год принесло свои плоды. К началу сентября число зарегистрированных на Московской бирже счетов превысило 48000. Уже понятно, что прогноз самой биржи на конец года в 50000 счетов будет существенно превышен. В большинстве случаев структура изначальных вложений в них не

меняется. Это те самые длинные деньги, которые не утекают с биржи при малейших изменениях конъюнктуры и закладывают фундамент для устойчивого долгосрочного роста.

Что касается реформирования банковского сектора, то основным критерием в данном вопросе должно быть эффективное выполнение банковских функций. Это одна из главных и труднореализуемых задач. Необходимый для этого набор мероприятий включает:

- снижение ключевой ставки до уровня нормальной доходности в экономике;
- создание хорошо отлаженной системы страхования вкладов;
- формирование каналов направления денежной эмиссии на производственные нужды;
- сокращение доходности альтернативных спекулятивных финансовых вложений;
- повышение внутренней устойчивости коммерческих банков за счет их укрупнения, слияния, концентрации.

Предложенный ЦБ проект Основных направлений единой государственной денежно-кредитной политики (ОНЕГДКП) на 2016–2018 гг. предусматривает дальнейшее сжатие денежной базы. Сжатие денежной массы в сопоставимых ценах составит в 2014-2016 гг. 17,2 % [2]. По своей сути документ представляет собой возврат к политике шоковой терапии начала 90-х. Такая политика будет иметь разрушительные последствия, данного мнения придерживается как частный, так и государственный бизнес, особенно в секторе реальной экономики. Если темп роста ВВП отрицательный, и одновременно сокращается кредитование, а налоговая нагрузка при этом повышается, то такие действия приведут к падению производства, произойдет стагфляция и массовая безработица. Главной проблемой кредитования в экономике являются не санкции, а факт снижения рефинансирования коммерческих банков Центральным Банком. В 2015 году этот показатель составит 3 трлн. руб.

Продолжающиеся отзывы лицензий банков, безусловно, также повлияли на уровень доверия к банковской системе. Юридические лица в силу недоверия к банковской системе перестраховываются, переводя счета в банки с госучастием, что ослабляет позиции частных банков, при этом юр. лица также не имеют склонности к сбережениям.

Драма российской «рыночной» экономики заключается в том, что она оказалась в состоянии неполного, неэффективного производства, неся огромные материальные потери и порождая сильное социальное напряжение. Поэтому на первый план выходят задачи создания благоприятных условий для национального капитала, отработки механизмов его накопления и трансформации в реальные инвестиции, содействия реализации инвестиционных программ отечественного корпоративного капитала. Государство должно выполнять функции инвестора, стимулировать и поддерживать инвестиционную деятельность предпринимательства, использовать все инвестиционные ресурсы.

Доступ к финансированию на сегодня у промышленных и сельскохозяйственных производителей фактически отрезан. Поэтому этот ключевой вопрос невозможно решить без государственных инвестиций, то есть без создания источника долгосрочного кредитования в первую очередь для банков. Банкам просто негде брать эти деньги. У многих предприятий есть возможность развиваться, производить новые товары и продовольствие, однако у них не хватает оборотных средств, и нет доступа к ресурсам, так как Центробанк всячески сокращает денежную массу.

В текущей экономической ситуации в стране необходимы экстренные меры по стабилизации банковской системы, что требует увеличения предложения ликвидности и активизации роли ЦБ как кредитора последней инстанции.

Список литературы:

1. Официальный сайт Минэкономразвития России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.economy.gov.ru (дата обращения: 10.11.2015).
2. Глазьев С.Ю. О неотложных мерах по укреплению экономической безопасности России и выводу российской экономики на траекторию опережающего развития (академическая версия доклада) // Российский экономический журнал. – 2015. – № 5.
3. Мартиросян А.Р. Государственные меры воздействия на активизацию участия банковского сектора в финансировании реального сектора экономики // Вестник Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова. – 2007. – № 3.
4. Селищев А.С. Деньги. Кредит. Банки. – СПб.: Питер, 2011. – С. 75-76.
5. Грачев Г.В. Рефинансирование как механизм стимулирования экономического роста России: опыт Банка Англии для Банка России // Экономические науки. – 2015. – № 3 (124).

ИССЛЕДОВАНИЕ ФОРМИРОВАНИЯ ПОНЯТИЯ ДОХОДА В ИСТОРИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ

© Дуракова Н.Ю.*

Пермский национальный исследовательский политехнический университет,
г. Пермь

Данная работа посвящена исследованию взглядов учёных различного времени на понятие дохода. Рассмотрены различные концепции, выявлены их положительные стороны, а также недоработки. Анализ проведен со времён меркантилистов до идей исследователей XX-го века. Выделены наиболее общие положения, позволяющие дать понятие дохода, а также объяснить источники его формирования.

* Студент 4-го курса кафедры Экономики и управления промышленным производством.

Ключевые слова: доход, история формирования понятия дохода, история экономических учений, меркантилизм, классическая политэкономия.

Деньги и их эквиваленты всегда отождествлялись с богатством народа и его могуществом. Другой вопрос, всегда ли это так. Учёные различных эпох и времён придерживались различных течений, которые позволяли иначе взглянуть на понятия и вещи. Интересно проследить логику рассуждений от идей учёных XIX века, в век становления экономической науки, до наших дней, рассмотреть, под влиянием каких событий формировались ныне господствующие концепции, и чем было обусловлено выдвижение подобных теорий.

Формирование экономической мысли относительно дохода происходило постепенно. Рассмотрим становление данных идей с учений и взглядов меркантилистов на богатство.

Меркантилистское учение возникло в конце XV века и являлось теоретическим обоснованием защиты купцами существующей экономической политики, которая выражала их интересы. Главная идея состояла в обосновании политики, которая была направлена на увеличение доходов страны путём увеличения денежного богатства, поддержания активного денежного баланса и активное использование для этих целей различных запретительных мер, которые заключались в запрете вывоза денег за границу. Также сторонники данного течения поддерживали активное вмешательство государства в экономику.

Меркантилизм – первая теоретическая система, отражающая экономические отношения буржуазного общества на ранней ступени его развития. Общественное разделение труда приводило к упадку натурального хозяйства, на смену которому приходило производство товаров лишь для продажи и удовлетворения потребностей рынка. Деньги являются неотъемлемой частью хозяйственной жизни, пронизывают её насквозь и считаются фактически единственной формой богатства. В данном случае течение является монетарной системой и ограничивается изучением экономических явлений лишь посредством сферы обращения.

Основные положения данной концепции сводились к идее, что вмешательство государства в экономическую жизнь способно улучшить торговый баланс страны, а также способствовать росту её производительности и благосостояния. Меркантилисты были первыми, кто внесли достойный вклад в развитие политической экономии. По их мнению прироста дохода можно было добиться в сфере обращения, то есть в торговле.

По существу, меркантилисты первыми сформулировали учение о торговом балансе страны и о том, что он должен быть активным.

Взгляды русских экономистов отличались от идей меркантилистов. Наши соотечественники полагали, что как доход существует в денежной форме, так и богатство страны отождествляется с деньгами. Торговля на внутреннем рынке являлась главнейшим источником накопления дохода, в то

время как внешняя торговля способствовала росту производительности и развитию сельского хозяйства.

Данные принципы отражались в идеях Афанасия Лаврентьевича Ордина-Нащекина, который считал промышленный труд главным источником богатства. Критике меркантилисты подвергались также и со стороны Юрия Киржанича, который связывал уровень дохода с уровнем производства, а его источником также считал труд.

Физиократы по сравнению с меркантилистами сделали громадный шаг вперед в развитии экономической науки. Проблема происхождения и увеличения дохода была перенесена ими в область промышленного производства. Основоположник течения, Франсуа Кенэ, вывел его из принципа эквивалентности обмена. Его идея заключалась в сравнении стоимостей: обмену подлежат лишь товары с равновеликой стоимостью, а следовательно торговля не порождает богатство. Кенэ определял функцию денег лишь как средство обращения.

По теории Кенэ, сельскохозяйственная продукция находилась в обращении между тремя существующими классами, такими как землевладельцы, крестьяне как производящий класс и ремесленниками. Отсюда берет начало идея «бесплодного класса», в качестве которого выступали ремесленники, так как потребление ими продукции приравнивалось к её производству, а значит данный класс не располагает доходом. Данная категория присуща лишь землевладельцам, которые получали ренту от сдачи в аренду участков земли, находящихся в их владении. Отсюда берет начало вывод Кенэ, что подвергаться налоговым взысканиям должны лишь собственники дохода, т.е. ремесленники.

Рассмотренные течения, меркантилисты и физиократы, подготовили почву для последующего расцвета экономической науки, которая могла бы ответить на все существующие и возникающие вопросы.

На смену рассмотренным ранее веяниям пришла эпоха классических учений, которые всегда подтверждаются на практике.

Основоположником школы классической политэкономии является Уильям Петти, который и ранее заявлял, что доход и богатство страны должны отождествляться с трудом. Петти соединил в идеи меркантилизма и классика, определив землю в качестве особого товара, который никогда не будет являться продуктом труда, а значит. Что цена земельного участка будет определяться доходом, с него получаемым, то есть рентой.

Однако особое внимание следует уделить идеям английского экономиста, который впервые трактовал экономическую теорию как единое целое науку, определяя её структуру, как взаимосвязь элементов, Адаму Смиту.

Его учение о доходах в общем базируется на классовом подходе. Смит выделяет три вида доходов. Производимый продукт. Подобно взглядам Кенэ, также распределяется между тремя классами, в качестве которых выступают земледельцы, рабочие и капиталисты. Доход создают, по мнению английского экономиста, никто иной, как земледельцы, а не промышленники, как считается ныне, однако, данную теорию легко можно объяснить господ-

ствующим в то время традиционным укладом жизни. Итак, поговорим подробнее о трёх видах дохода, которые выделял Адам Смит:

1. Заработная плата. Данная категория является доходом рабочих, платой за их труд. Заработная плата находится в прямой зависимости от располагаемого и существующего в государстве богатства. Главной чертой учений Смита касательно данной категории дохода является то, что он, в отличие от своих предшественников и современников, отрицание существования закономерности, согласно которой заработная плата будет уменьшаться до прожиточного минимума.

2. Прибыль как второй вид дохода, определяемый на капитал, находящийся в собственности производителя. По мнению Смита, прибыль, которой в будущем будет располагать владелец, рискующий своим капиталом, является частью стоимости, которую создают рабочие. Данная часть направляется «на оплату прибыли их предпринимателя на весь капитал, который он авансировал в виде материалов и заработной платы».

Смит полагал, что капитал способен к накоплению лишь в руках частных лиц, им владеющих, целью которых всегда будет занять с помощью этого капитала имеющихся трудолюбивых людей для получения дохода от последующей продажи произведённых товаров или на том, что работники, используя капитал, приводят к повышению стоимости обрабатываемых материалов.

3. Рента. Данный вид дохода рассмотрен очень подробно как отдельная теория. Смит выделял отдельную категорию продуктов, производимых в сельскохозяйственном секторе и определял её как жизненно важную необходимость для каждого. В то же время данный продукт приносит некоторую часть ренты владельцу земли.

Дальнейшие заслуги принадлежат французскому экономисту Жану Батисту Сэю, основателю факторной концепции стоимости, согласно которой основой стоимости являются несколько факторов производства, но никак не один. Прибыль по Сэю включает в себя предпринимательский доход, получаемый при реализации товара, а также процент. Прибыль является собственностью капиталиста, так как именно он владеет капиталом.

Прибыль распадается на процент и предпринимательский доход и присваивается капиталистом как собственником капитала и как руководителем предприятия.

Позднее, многие экономисты были неудовлетворены определением прибыли как естественного порождения капитала. В ответ на возникшие разногласия был выдвинут ряд новых теорий: теория «воздержания», теория «услуг», «трудовая» теория прибыли.

Сисмонд де Сисмонди, следующий экономист, выдвигавший грандиозные идеи, исследовал проблемы реализации товаров и причины возникновения кризисов. Цель производства по мнению швейцарского экономиста является потребление, уровень которого определяют доходы. Производство должно поспевать а потреблением. Для реализации производственных това-

ров необходимо, чтобы производство полностью соответствовало доходам общества. Если производство превышает сумму доходов в обществе, продукт реализован не будет.

Много представителей классической школы занимались разработкой и изучением проблем дохода, стоимости и капитала, которые в последующем отразились и в других течениях.

Экономическая теория продолжала развиваться и совершенствоваться. С начала двадцатого века до нашего времени разработкой различных концепций занимались многие учёные.

Одну из ведущих ролей в исследованиях двадцатого века сыграл австрийский экономист Бем-Баверк, который в первую очередь занимался изучением различий между первичными и произведёнными факторами производства. К первичным, или исходным факторам, по его мнению, относятся земля и труд. Предложение последнего фиксировано или определяется внеэкономическими факторами.

Как и в теории классической школы, теория стоимости Бем-Баверка является базой для понимания концепции доходов. Он рассматривал доходы в качестве результата вменения стоимости владельцам факторов производства в процессе ценообразования. Награда рабочего в виде заработной платы исчисляется исходя из дисконтированной стоимости произведенного им продукта. Аналогичным образом исчисляется доход от земли. Такой же вид дохода, как прибыль (процент), порождается произведёнными факторами.

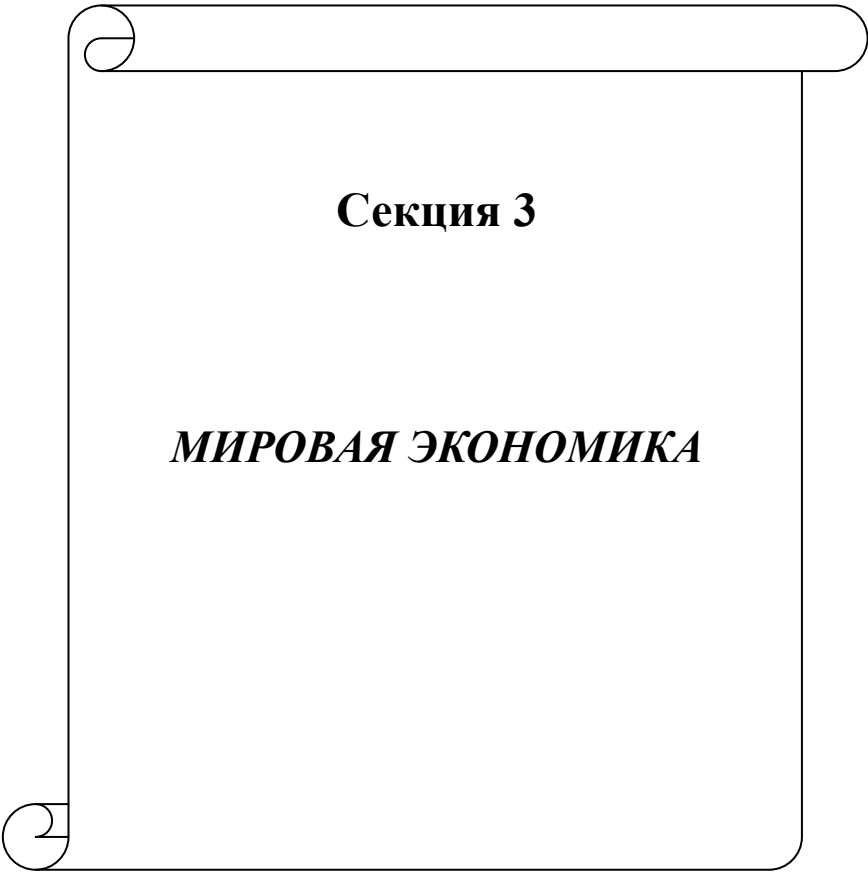
Взгляды учёных XX века на экономическую науку отличаются крайне критичными выводами. Они по своему существу являются неполноценными, так как полностью не изучают проблему, а рассматривают лишь её элементы по отдельности.

Существующая ныне западная экономическая теория представляет собой ничто иное как совокупность различных концепций и течений, зачастую отличающуюся методами исследований, своими взглядами и критическим отношением к другим экономическим школам, а также конечными выводами и рекомендациями касательно преодоления возникших проблем.

Данный момент не является слабостью науки, а наоборот позволяет выявить и нейтрализовать слабые стороны путём присутствия в многообразии экономической действительности, как и её изменчивости и противоречивости.

Список литературы:

1. История мировой экономики: учебник для вузов / под ред. Г.Б. Поляка, А.М. Марковой. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 671 с.
2. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://royallib.com/read/smit_adam/issledovanie_o_prirode_i_prichinah_bogatstva_narodov.html#0.
3. Холонов А.В. История экономических учений: учеб. пособие. – М.: Эксмо, 2008. – 448 с.

A decorative border resembling a scroll, with rounded corners and a horizontal bar at the top. The text is centered within the scroll's frame.

Секция 3

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ РФ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ЕЕ РАЗВИТИЯ В 2016 ГОДУ

© Гайнутдинова А.А.

Уфимский государственный авиационный технический университет, г. Уфа

В этой статье произведен анализ основных проблем, таких как снижение курса рубля, падение цен на нефть и отток капитала из страны, сдерживающих развитие экономики России. Также провели оценку влияния этих негативных факторов на экономику РФ и прогнозирование дальнейшего развития данного сектора.

Ключевые слова: отток капитала, укрепление доллара, дефолт, цены на нефть, государственный долг, валюта, курс рубля.

Развитие российской экономики в последние годы столкнулось с рядом ограничений, которые могут сохраниться и в дальнейшем. Одни из основных проблем это отток капитала из России, сокращение потребительского спроса и не лучшая ситуация на рынке экспортируемых Россией товаров [7].

Отток капитала из России в первую очередь связан с погашением ее внешнего долга. Но, так как основной отток капитала пришелся на конец прошлого – начало этого года, то можно сказать, что ситуация стабилизировалась. 13 ноября председатель Банка России Эльвира Набиуллина отметила, что внешний долг РФ по сравнению с прошлым годом снизился на 30 % (в начале прошлого года он составлял 729 млрд. долларов, а на текущий момент – 522 млрд. долларов) [1].

По предварительной оценке Центробанка от 10 ноября отток капитала за 10 месяцев составил 50,2 млрд. долларов, что в 2 раза меньше, чем в прошлом году. Большая часть оттока капитала пришлась на второе полугодие, только в октябре из страны вышло 5 млрд. долларов. Это связано с тем, что именно во втором полугодии российские компании активно погашали свои долги. И уже в третьем квартале был зафиксирован приток денежных средств.

По итогам 2015 года более 65 млрд. долларов ушло на покрытие внешнего как государственного, так и корпоративного долга. Всего же отток капитала из России составил более 70 млрд. долларов.

Также одной из важнейших тем нынешнего года можно считать снижение цены на нефть. Цена на нефть марки Brent упала ниже 39 рублей, а курс доллара стоит на отметке приблизительно в 70 рублей. Что следует отметить, при цене нефти в 39 рублей, доллар должен быть примерно 80 рублей, а не 70. А это означает, что Центробанк искусственно пытается сдерживать падение национальной валюты, удерживая рублевую ликвидность. Но долго так продолжаться не может, так как при текущем соотношении курса рубля и цены на нефть резко уменьшается резервный фонд и набирает дефицит бюджета в 250 млрд. долларов, а это всего лишь за один месяц [3].

Курс американской валюты влияет на цену за баррель нефти, так как нефть продается и покупается именно в долларовой валюте. Именно поэто-

му половину падения цены на нефть за последние полтора года в 2 раза обеспечил именно укрепляющийся доллар [2]. Укрепление доллара происходит не только за счет падения цен на нефть, но и за счет того, что ФРС уверило в большой вероятности поднять ставку в ближайшее время. Лучший сценарий для России, если ФРС не станет поднимать ставку, именно тогда цены на нефть будут расти.

Также в 2016 году ожидается «чистка рядов нефтедобытчиков», которая должна была произойти еще в 2015 году, а это означает, что возрастут цены на сырье [4].

В будущем 2016 году прогнозы самые что ни на есть оптимистичные, а именно снижение оттока капитала из России до 56 млрд. долларов, увеличение цены на нефть до 60 долларов за баррель, а также укрепление национальной валюты на отметке 55-60 рублей за доллар [5].

Все это связано с переломным моментом на рынке нефти, близящимися дефолтами сланцевых компаний США, реализацией рисков на Ближнем Востоке и в связи с финальной стадией укрепления американской валюты.

Список литературы:

1. Чечкин Е. В объективной зависимости // Российская газета. Столичный выпуск. – 16 мая 2014. – № 6381 (109). – 2 с.
2. Гавриленко Д. Она вырастет, но позже // Expert Online. – 28 дек 2015. – № 908 (9). – 3 с.
3. Ивантер А., Обухова Е. Справедливый курс рубля // Русский репортер. – 21 дек. 2015. – № 38 (98). – 2 с.
4. Мануков С. Дестабилизация не по карману // Expert Online. – 28 дек. 2015. – № 494-84. – 4 с.
5. Итоги года: 2015 // Экономика. – 28 декабря 2015. – № 84928.
6. m.rg.ru/2014/05/15/perspektivy-site.html.
7. m.rg.ru/2015/11/13/kapital-site.html.

РЕЗУЛЬТАТЫ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИИ, РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ И БОЛГАРИИ

© Калинина М.И.*, Мальдова Е.С.*

Санкт-Петербургский национальный исследовательский университет информационных технологий, механики и оптики, г. Санкт-Петербург

Статья посвящена инновационной деятельности Российской Федерации, Республики Беларусь и Болгарии – стран бывшего «социалистического лагеря». Государства выбрали свой путь развития и между-

* Доцент кафедры Экономической теории и бизнеса, кандидат экономических наук.

* Магистрант 2-ого года обучения.

народного сотрудничества, осознавая при этом необходимость инновационного развития экономики. Оценка инновационной деятельности проведена с помощью шести показателей, опубликованных Всемирным банком за восемь лет. Основным методом исследования – статистический анализ.

Ключевые слова: инновации, научные исследования и разработки; патентные заявки, высокотехнологичный экспорт, затраты на научные исследования и разработки.

В современном мире конкурентоспособность страны зависит не столько от наличия ресурсов и направлений их использования, сколько от возможности создавать высокотехнологичную продукцию, предоставлять качественные услуги, взаимодействуя со стратегическими партнерами в различных сферах деятельности. Высокий уровень инновационной активности в стране позволит оптимизировать работу производства, улучшить и рационализировать условия труда человека, а все это в совокупности, приведет к росту экономики и благосостояния общества, что является главной целью любого государства.

Инновация – современный термин, который в переводе с английского языка означает «нововведение», «новшество». Однако хоть слова и схожи, но смысл двух последних терминов не тождественен: если нововведение – процесс его внедрения в производственную деятельность, то новшество – это как раз уже результат инновационной деятельности [1].

Согласно Федеральному Закону РФ «О науке и государственной научно-технической политике», инновационная деятельность – это деятельность (включая научную, технологическую, организационную, финансовую и коммерческую деятельность), направленная на реализацию инновационных проектов, а также на создание инновационной инфраструктуры и обеспечение ее деятельности [2].

В данной работе дадим оценку инновационной деятельности России, Республики Беларусь и Болгарии, так как: эти государства принадлежали к так называемому «социалистическому лагерю», с 01 января 2007 года после вступления Болгарии в Европейский Союз отношения между странами начали развиваться в условиях происходящих геополитических процессов. Инновационную деятельность эксперты предлагают оценивать разнообразной системой показателей, но по причине отсутствия многих данных для трех рассматриваемых стран мы покажем следующие (опубликованные на официальном сайте Всемирного банка [6]):

- общий объем патентования;
- области патентования;
- затраты на исследования и разработки (НИОКР);
- статьи в научно-технические журналы;
- соотношение патентных заявок резидентов и нерезидентов в общем объеме патентного фонда;
- высокотехнологический экспорт.

Итак, по прошествии нескольких десятилетий, пройдя по своему экономическому и политическому пути развития, каких достижений в инновационной деятельности достигли страны. Согласно рейтингу стран мира по Индексу инноваций 2012 года, Россия занимает 51-е место (индекс 37,9), Республика Беларусь – 78-е место (индекс 32,9) и Болгария – 42-е место (индекс 40,7). Индекс инноваций рассчитывается из 80 показателей, которые характеризуют инновационное развитие стран мира. Россия занимает довольно высокое место по Индексу инноваций среди бывших стран-участниц СССР, только Молдавия немного опережает Россию (49-е место) [3].

Рассмотрим сильные и слабые стороны трех государств в области инновационной деятельности. Начнем с патентной активности, которая характеризует развитие научного потенциала и состояние науки в стране.

Общий объем патентных заявок трех стран с 2005 года вырос на 36,2 %, с 34 028 заявок до 46 341 заявки в 2012 году. Пик патентной активности России пришелся на 2012 год, Беларуси – на 2010, а Болгарии, на 2005 год (табл. 1). Следует отметить, что существуют задержки, которые не могут дать полной картины в области объемов патентования за несколько лет:

- задержка опубликования патентных заявок (примерно 1,5 года),
- задержка опубликования национальных патентных документов, которые принадлежат нерезидентам и она может достигать четырех лет, следовательно, точно определить объемы патентования в период с 2010 по 2012 годы не представляется возможным.

Таблица 1

Патентные заявки России, Беларуси и Болгарии, заявок

	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Россия	32 253	37 691	39 439	41 849	38 564	42 500	41 414	44 211
Беларусь	1 462	1 525	1 662	1 730	1 926	1 933	1 871	1 871
Болгария	313	291	239	271	266	260	283	259

Из данных табл. 1 видно, что в Болгарии наметился спад патентования на 17,3 % в 2012 году по сравнению с 2005 годом. При довольно качественном уровне образования, с 2000 годов происходит «утечка умов», которая объясняется небольшим уровнем заработных плат в области науки, и эмиграцией в страны Западной Европы, ставшей гораздо проще после вступления Болгарии в Европейский Союз в 2007 году. К тому же расходы (как государственные, так и частные) на исследования и разработки, которые направлены на получение передовых технологий и их применение при создании нового товара, оборудования в 2005-2008 годах были одни из самых маленьких в Европе (меньше 0,5 % от ВВП). Однако с 2008 года наметилась позитивная динамика, и в 2012 году затраты составили 0,64 % от ВВП, хотя это и наименьший показатель среди рассматриваемых стран в исследуемый период (табл. 2).

Таблица 2

Затраты на исследования и разработки (% от ВВП)

	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Россия	1,07	1,07	1,12	1,04	1,25	1,13	1,09	1,12
Беларусь	0,68	0,66	0,96	0,74	0,64	0,69	0,7	0,72
Болгария	0,46	0,46	0,45	0,47	0,53	0,6	0,57	0,64

В Беларуси наблюдается рост объемов патентных заявок за период на 28,0 %, но в 2011-2012 годах прослеживается тенденция к уменьшению. Данный факт можно объяснить задержкой опубликования патентных заявок и экономическим кризисом в Беларуси. Затраты на исследования и разработки в среднем составили 0,72 % от ВВП, и к 2012 году так и не вышли на докризисный уровень. В мае 2011 года была принята Государственная программа инновационного развития Республики Беларусь на 2011-2015 гг., целью которой является создание нового технологического комплекса, который обеспечит конкурентоспособность страны на мировой арене. Поэтому у Беларуси есть возможность увеличить свою патентную деятельность. А для этого необходимо:

- а) увеличить расходы инновационных фондов на цели, связанные с разработкой, подготовкой и освоением производства новых видов наукоемкой и высокотехнологичной продукции. Так как до кризисного 2008 года, затраты на НИОКР были больше – в 2007 году расходы на исследования и разработки составляли 0,96 % от ВВП, а потом резко снизились, и только начиная с 2010 года наметился совсем небольшой рост в области затрат на НИОКР;
- б) наращивание внебюджетной составляющей с помощью развития отраслевой науки в реальном секторе экономики [4].

Рост патентных заявок в России на 37,1 % обусловлен хорошей базой: по удельному весу населения с высшим и дополнительным профессиональным образованием (22,8 % от численности населения в возрасте от 25 до 64 лет) Россия находится на уровне таких ведущих стран, как Великобритания, Швеция, а некоторых даже опережает, например, Германию [5], наличием научных центров и программ развития инновационной деятельности. Однако затраты на исследования и разработки в России самые большие из группы трех стран, но все же недостаточные – в пределах 1,04-1,13 % от ВВП.

Ключевые направления патентной активности России и Республики Беларусь схожи по разделам Международной патентной классификации (МПК) – это удовлетворение жизненных потребностей человека; химия и металлургия; различные технологические процессы и транспортирование.

По причине того, что в Болгарии объем патентных заявок не велик, то большая часть патентных документов распределяется не по разделам МПК а по таким позициям как «химия, фармацевтика», «электроника» и «машиностроение». В сфере электроники в 2012 году, наблюдается рост на 22 % по сравнению с 2011 годом, в области информационных и коммуникационных

технологий, в остальных позициях упадок, особо сильный в химии и фармацевтике на 40 % в 2012 году по сравнению с 2005 годом. Основную причину падения патентных заявок председатель патентного ведомства Болгарии К. Веселинов видит в продолжающемся экономическом кризисе страны.

Относительно научных статей, которые публикуются в научно-технических журналах (журналы в области физики, биологии, химии, математике, медицины, техники и технологии, космических наук), Россия является лидером: в 41 раз превышает общее число статей в Беларуси и в 22 раза в Болгарии по состоянию на 2012 год. За весь период наблюдается спад по публикациям во всех странах: в России на 1,9 %, в Болгарии на 15,3 %, наиболее существенный спад мы видим в Беларуси – на 30,3 % (табл. 3).

Таблица 3

Статьи в научно-технические журналы, штук

	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2012 г.
Россия	14 425	13 562	13 954	13 970	14 057	13 500	14 151
Беларусь	491	447	412	387	380	335	342
Болгария	767	767	801	761	735	675	650

В качестве индикатора степени интеграции страны в глобальный рынок инноваций рассмотрены соотношение патентных заявок резидентов и нерезидентов в общем объеме патентного фонда, плата за использование интеллектуальной собственности, высокотехнологический экспорт.

Начиная с 2010 года происходит снижение доли отечественных заявителей в России: если в 2005 году было 73,3 % резидентов, то в 2012 году уже только 64,9 % резидентов, что свидетельствует об интеграции иностранных патентозаявителей в науку нашей страны. Пик патентной активности нерезидентов в 2012 году пришелся на период максимального значения патентных заявок. В Беларуси максимальное число зарубежных патентозаявителей пришлось на 2005 год (20,2 %), в отличие от Болгарии, где наибольшее число нерезидентов-патентозаявителей в 2005 году (16,6 %) пришлось на пик патентного объема всех заявок Болгарии. К 2012 году удельный вес зарубежных заявителей в Республике Беларусь составил 10,2 %, а в Болгарии 5,5 % (табл. 4).

Таблица 4

Патентные заявки резидентов и нерезидентов стран, заявок

Патентные заявки резидентов стран, заявок								
	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Россия	23 644	27 884	27 505	27 712	25 598	28 722	26 495	28 701
Беларусь	1 166	1 188	1 405	1 510	1 753	1 759	1 725	1 681
Болгария	261	243	211	249	242	243	262	245
Патентные заявки нерезидентов стран, заявок								
Россия	8 609	9 807	11 934	14 137	12 966	13 778	14 919	15 510
Беларусь	296	337	257	220	173	174	146	190
Болгария	52	48	28	22	24	17	21	14

Увеличение количества нерезидентов в патентном фонде России означает, что конкуренция становится все более серьезной: отечественные фирмы сталкиваются с конкурентами из-за рубежа.

Болгария экспортирует в 2012 году на 982,5 млн. долл. США высокотехнологичной продукции, в то время как в 2005 году экспорт был равен всего 331,8 млн. долл. США, то есть рост почти в 3 раза (табл. 5).

Таблица 5

Высокотехнологичный экспорт

в текущих млн. долларах США								
	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Россия	3820,4	3866,1	4108,6	5071,3	4527,4	5075,1	5443,4	7095,1
Беларусь	224,4	277,7	358,2	418,9	319,1	406,6	510,6	620,1
Болгария	331,8	492,3	614,6	754,7	709,2	802,5	1015,5	982,5
в процентах от экспорта промышленных товаров								
Россия	8	8	7	6	9	9	8	8
Беларусь	3	3	3	2	3	3	3	3
Болгария	5	6	6	7	8	8	7	8

В Республике Беларусь рост с 2005 до 2012 года составил 2,7 раза, а в России – в 1,8 раза. При этом если посмотреть на экспорт высокотехнологичных товаров в удельном весе от экспорта всех промышленных товаров, то увидим, что при небольшом числе патентозаявителей, количестве публикаций и крайне низком финансировании науки удельный вес высокотехнологичного экспорта практически сопоставим с показателями России по тем же позициям (7-8 % с 2008 года). В Республике Беларусь доля высокотехнологичной продукции стабильно составляет 3 %.

В связи с тем, что производители производят товары на основе интеллектуальной собственности других лиц, то они обязаны платить за нее, в том числе за использование следующих прав:

- а) имущественных прав (патентов, торговых марок, авторских прав, в том числе коммерческой тайны, и франшизы),
- б) по лицензионным соглашениям, произведенным оригиналам или прототипам (авторские права на книги; программное обеспечение),
- в) смежных прав (для живых выступлений и телевидения, кабельного или спутникового вещания и прочее).

За период 2005-2012 годы во всех странах наблюдается превышение расходов за использование интеллектуальной собственности над поступлениями, следовательно, имеется зависимость от импорта технологий и услуг технологического характера. При этом рост поступлений за использование интеллектуальной собственности превышает рост расходов в Болгарии и Беларуси.

В России расходы выросли в 5,0 раз при росте поступлений в 2,6 раза. Россия, как страна, которая экспортирует большие объемы высокотехнологичной продукции, чем Беларусь и Болгария (более чем 7 раз), несет расходы гораздо большие, чем эти страны. В то же время Россия получает боль-

ше, чем Беларусь и Болгария от продажи прав на использование интеллектуальной собственности – 664,2 млн. долл. США против 22,7 млн. долл. США у Беларуси и Болгарии в 2012 году (табл. 6).

Таблица 6

**Плата за использование интеллектуальной собственности,
расходы и поступления (в текущих ценах, млн. долларах США)**

расходы								
	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Россия	1532,9	1940,8	2704	4480,5	3987,1	4841,8	5830,3	7629,3
Беларусь	19,5	50,5	52,5	75,2	76,0	102,7	89,2	105,2
Болгария	80,6	69,4	77,6	95,2	117,2	114,5	136,4	184,3
поступления								
	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Россия	256,3	273,3	351,5	406,4	380,8	386,2	555,8	664,2
Беларусь	3,1	5,9	3,1	4,7	9,5	8,5	22,8	22,7
Болгария	5,0	10,5	10,9	11,4	10,0	16,4	13,0	22,7

В настоящее время Россия, Беларусь и Болгария по темпам развития в научной сфере отстают от стран Западной Европы, США, Китая, при том, что для развития науки в странах были заложены главные предпосылки: качество образования, грамотные специалисты, центры, на базе которых можно развивать и продвигать научные достижения. Чтобы изменить сложившуюся ситуацию с недостатком финансирования и утратой кадров науки, необходимо увеличить государственную поддержку научным центрам и их сотрудникам, увеличить финансирование, привлечь иностранных инвесторов, повысить заинтересованность частного бизнеса к проведению научных исследований и разработок с целью дальнейшего промышленного внедрения, а также обеспечить правовую защиту и возможность коммерциализации исследований и разработок.

Список литературы:

1. Горизонты инновационной экономики в России: Право, институты, модели / Общ. ред. В.Л. Макарова. – М.: ЛЕНАНД, 2010. – 240 с.
2. Федеральный закон «О науке и государственной научно-технической политике» от 23 августа 1996 г. N 127-ФЗ [Электронный ресурс] // Справочно-правовая система «Гарант» / НПП «Гарант-Сервис». – Послед. обновление 02.11.2013. – Режим доступа: http://base.garant.ru/135919/1/#block_100#ixzz3ImBM3IOB.
3. Исследование INSEAD: Глобальный индекс инноваций 2012 года [Электронный ресурс] / ИАА Центр гуманитарных технологий. – Послед. обновление 06.07.2012 г. – Режим доступа: <http://gtmarket.ru/news/2012/07/06/4531>.
4. Государственная программа инновационного развития Республики Беларусь на 2011-2015 годы [Электронный ресурс] // Официальный Интернет-ресурс Министерства связи и информатизации Республики Беларусь. – Послед. обновление 24.01.2012 г. – Режим доступа: http://www.mpt.gov.by/ru/new_page_4_3_15128/.

5. Распоряжение от 8 декабря 2011 г. № 2227-р Об утверждении Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года [Электронный ресурс] // Официальный Интернет-ресурс Министерства связи и массовых коммуникаций. – Послед. обновление 24.01.2012 г. – Режим доступа: http://minsvyaz.ru/ru/doc/?id_4=685.

6. Indicators Science & Technology [Электронный ресурс] // The World Bank Group. – Режим доступа: <http://data.worldbank.org/indicator>.

АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ ТЕХНИКО-ЭКОЛОГИЧЕСКОГО СКАНДАЛА В КОНЦЕРНЕ VOLKSWAGEN

© Киселева Т.Г.^{*}, Чемоданова Ю.В.[♦]

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского,
г. Нижний Новгород

В данной статье ставится задача рассмотреть мировой рынок автомобилей, в особенности производителя Volkswagen Group, в недавнем времени ставшего виновником скандала. Рассмотрен ход скандала, предложены возможные причины, из-за которых руководство компании пошло на рискованный шаг. Проанализированы последствия данного скандала для самого концерна Volkswagen, а так же для рынка российских автомобилей.

Ключевые слова: Volkswagen Group, скандал, дизельный двигатель.

Актуальность написания статьи по теме скандала Volkswagen, произошедшего в сентябре 2015, и его влияние на машиностроительную отрасль Германии, воздействие на рынок российских автомобилей не подвергается сомнению. За последнее время, количество купленных автомобилей возросло. По данным Ассоциации Европейских Производителей Автомобилей (ACEA) в августе 2015 года в Европе зарегистрировано 744,7 тыс. новых автомобилей, что на 11,2 % больше чем в августе 2014 года. Высокий спрос на этом рынке удовлетворяют в основном мировые автомобильные производители [1].

Крупнейшим мировым производителем на рынке автомобилей является Volkswagen Group, продавший 9 919 305 автомобилей, обогнав Toyota, лидера продаж в течение последних пяти лет, примерно на 100 000 автомобилей, на начало 2015 года. Тем самым концерн «Volkswagen Group» увеличил свою долю на мировом автомобильном рынке до 11,6 %. Volkswagen владеет такими подразделениями как: Volkswagen, Audi, Seat, Škoda, Bentley, Bugatti, Lamborghini, Porsche, Scania. Рекорд был достигнут благодаря компаниям

^{*} Студент направления «Бизнес-информатика».

[♦] Доцент кафедры Экономики и предпринимательской деятельности, кандидат экономических наук.

Audi и Škoda. Они увеличили годовые объёмы продаж на 9,3 % и 10,2 % соответственно. Годовой прирост Volkswagen составил 2,4 %.

Однако можно предположить, что конкуренция с Toyota подтолкнула руководящий состав Volkswagen Group на рискованный шаг, что привело в итоге к «дизельному скандалу» в США и Европе. В августе 2015 года компания Volkswagen представила 4-цилиндровый дизельный двигатель с турбонаддувом и прямым впрыском топлива. А через месяц новинка стала предметом грандиозного скандала.

Агентство по охране окружающей среды США (EPA) и Калифорнийский совет воздушных ресурсов (CARB) сообщили, что немецкий производитель встраивал в автомобили с турбодизелем ПО, которое выдавало показатели по выбросам оксидов азота (NO_x) ниже, чем они были. Исследовательская группа, занимавшаяся измерением состава выхлопных газов во время вождения автомобиля с помощью мобильных устройств PEMS (portable emissions measurement system), обнаружила превышения норм выбросов вредных частиц [2].

Как сообщают РИА Новости от 14 октября 2015, на слушаниях в конгрессе США компания подтвердила «наличие вспомогательного устройства контроля выбросов (Auxiliary Emissions Control Device, AECD)» применительно к моделям с двигателями TDI объемом 2.0 литра [3].

По различным оценкам, порядка 11 миллионов автомобилей обладают такой недокументированной особенностью. Программное обеспечение контроллеров на дизельных двигателях у некоторых автомобилей Volkswagen 2008–2015 гг. выпуска могло обманывать систему проверки выхлопных газов во время проведения тестов. Уровень содержания вредных выбросов в передовых двигателях немецкого производителя в 40 раз превысил установленные нормативы.

Такое программное обеспечение имеется на автомобилях с дизельными двигателями TDI (Turbocharged Direct Injection) серий EA 188, 189 и 288, произведенных в 2008-2015 годах, в частности на моделях Golf (6-го поколения), Passat (7-го поколения), Beetle, Tiguan, Jetta и Audi A3.

Таблица 1

Преимущества дизельного двигателя перед бензиновым

Критерии сравнения	Дизельный двигатель	Бензиновый двигатель
степень сжатия топлива (ед.)	21	10
коэффициент полезного действия (%)	40	25-30
расход топлива л/100км	4,2-7,5	5,4-9,7
летучесть топлива	низкая	высокая
выброс CO_2 в жизненном цикле г/км	125-223	151-270
капитальный ремонт двигателя	через 600 000 км	через 200 000 км

Дизельный двигатель, в основном, имеет коэффициент полезного действия в 40 %, а с применением турбонаддува и промежуточного охлаждения значение увеличивается до 50 %. Он обладает высоким крутящим момен-

том, что является преимуществом на бездорожье. Современные дизельные двигатели используют на 30 % меньше топлива, которое к тому же, экономично расходуется, по сравнению с бензиновым аналогом.

Насколько мы видим, дизельный двигатель имеет свои преимущества (см. табл. 1), поэтому его разработкой занимаются автомобильные компании, одной из которых является Volkswagen. Однако у такого двигателя есть свои недостатки, одним из которых является высокий уровень выбросов оксидов азота в окружающую среду. Желание скрыть истинные показатели также могло подтолкнуть руководство компании на обман, чтобы преуспеть на рынке США.

В Volkswagen контроллеры турбодизелей могли распознавать оборудование, которое проверяло уровень выбросов выхлопных газов и включало систему фильтрации на полную мощность, что приводило к более чистому выхлопу при проведении теста, чем при повседневной эксплуатации. «Выдать инструкцию машине, чтобы она поняла, что ее тестирую, потенциально довольно просто, – объяснил Financial Times эксперт по загрязнению воздуха, профессор Йоркского университета Аластер Льюис. – Например, при тестировании у машины крутятся только ведущие колеса, акселератор нажимается неестественно плавно, а скорость поддерживается слишком стабильно, как если бы за рулем был робот, а не человек», – сообщают Ведомости от 28 сентября 2015 [2].

Скандал с Volkswagen породил проверки спецслужб Европы и США касательно других производителей автомобилей. Под ударом уже оказался BMW, и может оказаться Ford. Все чаще можно услышать о том, что причиной загрязнения воздуха является преимущественно автомобиль с дизельными двигателями из-за того, что в их выхлопах уровень оксидов азота превышает норму. Теперь у защитников окружающей среды появились весомые доказательства. Разные источники сообщают, что это может поставить крест на дизельных двигателях. Помимо ухудшения экологической обстановки, возрастают расходы на соответствие экологическим стандартам, таким как «Евро-6» (см. табл. 2).

Таблица 2

Евронормы для легковых дизельных автомобилей (г/км)

Экологический стандарт	Дата введения	Оксид углерода (II) (CO)	Оксид азота (NO _x)	HC+NO _x	Взвешенные частицы (PM)
Евро-1	Июль 1992	2,72 (3,16)	-	0,97 (1,13)	0,14 (0,18)
Евро-2	Январь 1996	1,0	-	0,7	0,08
Евро-3	Январь 2000	0,64	0,50	0,56	0,05
Евро-4	Январь 2005	0,50	0,25	0,30	0,025
Евро-5	Сентябрь 2009	0,500	0,180	0,230	0,005
Евро-6	Сентябрь 2014	0,500	0,080	0,170	0,005

Однако некоторые специалисты по охране окружающей среды считают, что если производители будут способны создать дизельный автомобиль с низким уровнем выхлопов, то эта отрасль останется на плаву. Например,

установив оборудование, которое позволит устранять до 70-90 % вредных выбросов оксидов азота. Однако при этом машины могут существенно дорожать из-за высокой стоимости этого оборудования.

Для самой компании этот скандал обернулся многомиллионными издержками. Штраф за нарушение правил, установленных ЕРА, может достичь 37,5 тысяч долларов за машину, что, в общем приводит к штрафу порядка 18 млрд. долларов, судебные выплаты могут составить 400 евро за машину. Порядка 5 млрд. концерн потеряет из-за влияния скандала. Помимо этого концерну придется отозвать порядка 2,8 млн. автомобилей. Примерно на треть упали акции (см. рис. 1) до 53, 5 млрд. евро, последствия скандала вероятнее всего негативно отразятся на машиностроительной отрасли Германии. Так же существует угроза преследования руководства компании по уголовному кодексу.

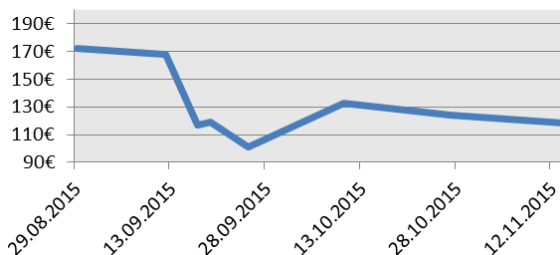


Рис. 1. Стоимость акции Volkswagen

Между тем, Toyota Motor вновь обошла Volkswagen. По итогам 9 месяцев она стала мировым лидером, продав на 60 000 автомобилей больше (см. рис. 2).

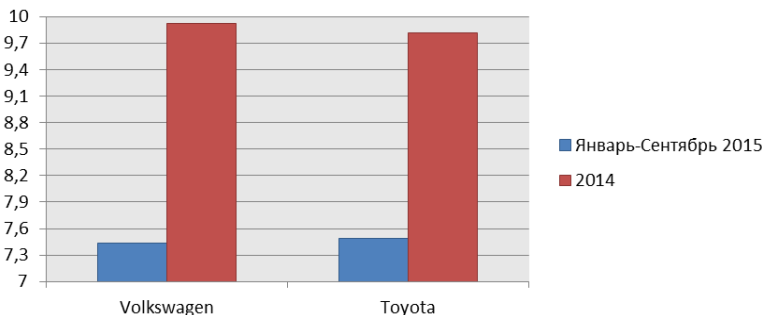


Рис. 2. Сравнение продаж автомобилей (млн. шт.)

Как сообщает РБК от 2 октября 2015, «дизельный скандал» не затронет Россию, поскольку рынок дизельных сопоставимо мал с рынком Европы, (см. рис. 3) к тому же в России, покупатели обращают большее внимание на соотношение цены и качества, чем на проблемы с экологической ситуацией [4].

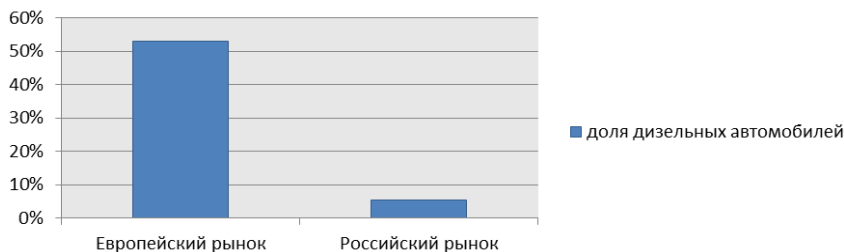


Рис. 3. Рынок дизельных автомобилей

Резюмируя вышесказанное, можно отметить, что разразившийся скандал не только подорвал репутацию Volkswagen и обернулся миллиардными издержками, а также пошатнул машиностроительную отрасль Германии, поставил под сомнение целесообразность производства дизельных двигателей и подтолкнул производителей автомобилей к разработке электродвигателей, у которых отсутствуют вредные выхлопы.

Список литературы:

1. http://serega.icnet.ru/CarSaleAuto_2015_Europe.html (обращение 23.10.15, 19:43).
2. <http://www.vedomosti.ru/auto/articles/2015/09/28/610419-volkswagen-avtopromu> (обращение 23.10.15, 20:51).
3. <http://ria.ru/world/20151014/1301928257.html> (обращение 27.10.15, 22:17).
4. <http://www.rbc.ru/rbcfreenews/560e99619a7947373d113906> (обращение 29.10.15, 18:22).

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ САНКЦИИ ПРОТИВ РОССИИ

© **Логинова И.В.^{*}, Титаренко Б.А.[♦], Саяпин С.Н.[♥]**

Академия Федеральной Службы Охраны Российской Федерации,
г. Орел

В статье рассматриваются основные аспекты введения санкций против России, причины их возникновения и отрасли, которые они охватили. Так же в связи с этим были рассмотрены основные положительные и отрицательные стороны их введения, и основные пути противостояния им.

^{*} Сотрудник.

[♦] Учащийся.

[♥] Учащийся.

Кризис российской экономики в 2014-2015 г. имеет несколько причин, к числу которых относится и введение западными странами в отношении Российской Федерации комплекса экономических и политических санкций, основной причиной которых является включение в состав Российской Федерации Крыма.

Вследствие противоположной политики занимаемой Россией в украинском вопросе, страны Запада негативно отреагировали на данную позицию, что вызвало применение санкций в качестве ответных мер. Запад рассчитывает, что введенные им санкции поспособствуют урегулированию вопроса между Москвой и Киевом. Это привело к тому, что к середине сентября все основные предприятия ВПК, нефтедобывающие фирмы и главные банки страны были охвачены санкциями разного рода.

Однако при изучении сущности введенных западными странами экономических санкций, их направленности, можно сделать вывод об их более глубоких причинах.

Прежде всего, необходимо отметить, что на протяжении всей половины XX века Россия (ранее Советский Союз) являлся важным поставщиком энергоресурсов на мировой, и прежде всего, европейский рынок. Развитие на этом фоне остальных отраслей экономики страны, глубокая интеграция в экономику европейских стран привели к тому, что к концу первого десятилетия XXI века Россия стала одним из лидеров экономики, имеющей тесные взаимосвязи со многими странами по многим областям.

Принятая в 2007 г. российским правительством политика, направленная на развитие государственного корпоративного сектора, проведение консолидации акционерных капиталов крупных субъектов наиболее значимых экономических отраслей стала еще одним фактором усиления экономического положения России на международном рынке, повышения уровня конкурентоспособности экономики страны.

В результате этого к концу первого десятилетия XXI века в российской экономике выделились следующие стратегические отрасли:

- нефтегазовая отрасль;
- военно-промышленное производство;
- атомная энергетика;
- авиационно-космическая промышленность;
- финансовая, в основном, банковская сфера.

Кроме того, активное развитие и интеграция в мировую экономику отмечается и по другим отраслям.

Дополнительно на это накладывается формирование в России четкой политической линии, создание и функционирование довольно сильной федеральной власти.

В результате этого к началу 2014 г. Россия стала уверенно подниматься в своем политическом и экономическом влиянии на мировом рынке.

Однако в этом плане стало происходить столкновение с интересами США, которые при усилении позиций России стали терять свое политическое и экономическое влияние в мире.

И в этой ситуации политические события на Украине стали довольно удобным способом введения ограничительных мер в отношении России, которые были бы невозможными в условиях ранее существовавшей ситуации.

Первые экономические санкции в совокупности с политическими ограничениями были введены в марте 2014 г. в связи с признанием России результатов референдума о независимости в Крыму.

Далее в 2014 г. было еще несколько «волн» санкций, связанных с включением Крыма в состав России, авиакатастрофой на территории Украины «Боинга», а также со ссылкой на невыполнение Российской Федерацией минских договоренностей.

В табл. 1 представлен перечень экономических санкций в отношении отдельных отраслей российской экономики.

Таблица 1

**Совокупность экономических санкций в отношении
России по отраслям экономики**

Отрасль экономики	Перечень санкций
Нефтяная	– санкции в отношении отдельных компаний и их дочерних структур, а также связанных с ними предприятий других отраслей; – запрет на экспорт в Россию технологий нефтедобычи и нефтепереработки; – замораживание уже существующих и отказ от заключения новых проектов.
Газовая	– санкции в отношении отдельных компаний и их дочерних структур, а также связанных с ними предприятий других отраслей; – замораживание уже существующих и отказ от заключения новых проектов.
Финансовая и банковская сфера	– замораживание финансовых активов российских юридических и физических лиц; – отключение банковских структур России от международных платежных систем; – ограничение на размещение средств в западных банках; – ограничение доступа к кредитным средствам; – ограничение возможностей осуществления деятельности.

Обобщая совокупность введенных в отношении России экономических санкций, можно отметить, что они касаются таких отраслей, как газовая, нефтяная, оборонная, авиакосмическая, атомная, а также банковского сектора, то есть тех отраслей, которые и формируют конкурентоспособность российской экономики на мировом рынке.

В результате этого из экономики западных стран выводятся российские компании, освобождается место для внедрения других компаний, прежде всего, американских.

Говорить о том, что санкции направлены не на экономику России в целом, а на ее вытеснение с определенных западных рынков и говорит количество стран, присоединившихся к санкциям.

Так, в санкциях, направленных против предприятий нефтяной и газовых отраслей России, участвует 38 стран, против финансовых структур – 39 стран, против атомной промышленности – 1 страна (США), военной промышленности – 39 стран, авиакосмической промышленности – 4 страны, строительной отрасли – 36 стран, торговли – 38 стран.

Практически все эти страны расположены в Европе. Это также подтверждает вывод о том, что данные санкции направлены, не только на нанесение ущерба российской экономике, а на ее вытеснение с рынка западной Европы.

Введение санкций в отношении России не могло не вызвать ответных действий российского правительства.

Под действие эмбарго попали США, страны Европы, Австралия, Норвегия, Канада. Однако коснулись оно в основном европейских стран.

На этом фоне необходимо рассмотреть последствия экономических санкций не только для России, но и западных стран.

В условиях ограничения доступа на западные рынки потери России в 2015 году оцениваются специалистами в 25 млн. евро или 1,5 % ВВП в 2014 г. и 75 млрд. евро или 4,5 % ВВП в 2015 г.

Для стран ЕС последствия оцениваются в 40 млн. евро или 0,3 % ВВП в 2014 г. и 50 млрд. евро или 0,4 % ВВП в 2015 г.

Однако нельзя говорить только о негативных последствиях санкций для экономики России. Основной целью принятия российским правительством эмбарго в отношении западных стран стала не только потребность в ответных действиях, но и стимулирование экономической активности собственных производителей.

Последствия экономических санкций и эмбарго для России и стран Запада представлены в табл. 2.

Таблица 2

Последствия экономических санкций и эмбарго для России и стран Запада

Санкции	Последствия для	
	России	западных стран
Санкции против России		
Ограничение доступа к кредитным ресурсам	Кризис банковской системы, потеря ее ликвидности, снижение инвестиционных возможностей экономики. Поддержка ликвидности банковской системы обеспечивается действиями ЦБ РФ и использованием средств Резервного фонда.	Снижение уровня доходности банковской системы. Расширение рублевой зоны расчетов.
Запрет на продажу нефти и газодобывающего оборудования	Несущественное снижение объемов добычи нефти и газа.	Повышение закупочной цены на нефть и газ, поступающие из России

Окончание табл. 2

Санкции	Последствия для	
	России	западных стран
Запрет на экспорт и импорт технологий	Расширение экспорта технологий в страны Востока, Африки и Южной Америки. Улучшение технологических возможностей собственного производства.	Высокий риск существенных экономических потерь (свыше 120 млрд. долл. США ежегодно).
Российское эмбарго		
Запрет на ввоз мяса	Развитие собственного мясного производства, появление его новых направлений. Увеличение объема поставок из Бразилии, Аргентины.	Потери для Дании составляют 8,9 % общего объема экспорта, для США – 7 %. Сокращение рабочих мест, банкротство фермеров, рост социальной напряженности.
Запрет на ввоз рыбы	Развитие собственной рыбной промышленности, улучшение логистики, изменение системы организации торговли рыбой за счет создания специализированной биржи. Увеличение объема поставок из Бразилии, Аргентины.	Потери Норвегии составляют до 70 % общего объема экспорта. Сокращение рабочих мест, банкротство фермеров, рост социальной напряженности.
Запрет на ввоз молочной продукции	Развитие собственного молочного производства, улучшение логистики. Только в течение 2014-2015 г. в некоторых регионах страны доля отечественных производителей поднялась с 60 до 90 %. Развитие новых направлений молочного производства, в частности, сыра.	Потери ЕС оцениваются в 16 % объемов экспорта молока, 30 % – масла и 63 % – творога и сыров. Сокращение рабочих мест, банкротство фермеров, рост социальной напряженности.
Запрет на ввоз овощей и фруктов	Существует реальная возможность полной компенсации потерь отечественными производителями за счет улучшения логистики. Увеличиваются объемы поставок из Марроко, стран Южной Америки.	Сокращение экспорта приблизительно на 30 %. Сокращение рабочих мест, банкротство фермеров, рост социальной напряженности

Таким образом, последствия экономических санкций в отношении России и ответных действий в виде введения эмбарго на поставку продовольствия нельзя оценивать однозначно.

С одной стороны, принятые экономические санкции оказали негативное влияние на экономику страны, приведя к сокращению объемов производства в отдельных отраслях, росту цен, значительному колебанию курса валюты, сокращению доходов бюджета.

Однако данные последствия можно оценивать, как краткосрочные.

Наиболее существенным является долгосрочное положительное их влияние на экономику страны. Как показали действия правительства России в 2014-2015 гг, основное внимание стало уделяться тем проблемам, которые, по сути, уже давно требовали своего решения. Это:

- развитие собственного сельского хозяйства и рыболовства;
- развитие и расширение внедрения собственных технологий;
- развитие логистической сети;

- формирование взаимоотношений сельскохозяйственных производителей и торговых сетей;
- развитие взаимоотношений с западными странами;
- создание собственной платежной системы.

Введение экономических санкций в отношении России повысило актуальность данных направлений. Их разработка позволит в долгосрочном периоде не только изменить структуру российского производства, но и снизить его зависимость от западных стран как по поставкам, так и по вопросам финансового обеспечения.

Еще более неоднозначным является влияние этих санкций на экономику западных стран, и прежде всего, стран Европы.

За счет их введения в условиях довольно значительного торгового оборота между странами ЕС и Россией это приведет к потере европейскими странами значительного объема рынка реализации продукции, не только сельскохозяйственной, но и промышленной. Ярким примером этого является отказ Франции от поставки «Мистралей», в результате чего французская сторона должна была не только вернуть деньги России за заказ, но и оплатить штрафные санкции. Вторым примером можно привести отказ от поставок на территорию России автомобилей «Форд», «Опель», в результате чего фирмы-производители несут значительные убытки не только от сокращения объемов сбыта на одном из крупнейших рынков мира, но и вынуждены оплачивать иски, выставляемые дилерами за разрыв отношений в одностороннем порядке.

Еще более ярким примером служит ситуация на сельскохозяйственном рынке Европы, на котором фермеры лишились своего рынка сбыта. Обещанная правительством ЕС поддержка является довольно незначительной по сравнению с ущербом фермеров, находящихся на грани разорения. Это ведет не только к падению уровня жизни населения в европейских странах, но и к росту уровня социальной напряженности.

Отличительной особенностью влияния санкций на экономику России и стран ЕС является также время их воздействия.

В российской экономике негативные последствия будут носить в основном краткосрочный характер за счет мобилизации собственных ресурсов и выхода на российский рынок поставщиков и производителей стран Азии, Африки и Южной Америки. Для европейских стран эти последствия будут носить долгосрочный характер в связи с тем, что даже в случае отмены санкций, ранее занимаемые ими позиции на российском рынке уже будут заняты.

Отдельно в этом ракурсе следует отметить последствия санкций для США, которые являются локомотивом их внедрения.

В связи с относительно небольшими объемами оборотов (по сравнению с ЕС) между Россией и США, последствия для самих США будут минимальными. В результате мы видим стремление США расширить собственные рынки и собственное влияние за счет стран Европы.

В целом экономические санкции против России в 2014-2015 г. можно охарактеризовать как стремление снизить уровень влияния России на мировую экономическую и политическую систему, то есть использование экономических методов для реализации политических целей. Несомненно, введенные санкции в различные отрасли производства носят отрицательный характер, но нельзя учесть и положительные стороны данной ситуации такие, как:

- Расширение экспорта технологий в страны Востока, Африки и Южной Америки. Улучшение технологических возможностей собственного производства.
- Развитие собственного мясного производства, появление его новых направлений.
- Развитие собственной рыбной промышленности, улучшение логистики, изменение системы организации торговли рыбой за счет создания специализированной биржи.
- Развитие собственного молочного производства, улучшение логистики.
- Только в течение 2014-2015 г. в некоторых регионах страны доля отечественных производителей поднялась с 60 до 90 %. Развитие новых направлений молочного производства, в частности, сыра.
- Существует реальная возможность полной компенсации потерь отечественными производителями за счет улучшения логистики.

Список литературы:

1. Антироссийские санкции [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ruxpert.ru/Антироссийские_санкции/ (дата обращения: 04.11.2015).
2. Пхалагова Д.Э. «Война санкций» последствия для России и стран Евросоюза [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.scienceforum.ru/2015/1144/14052> (дата обращения: 04.11.2015).
3. Санкции России в отношении Европы: список [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://biznesklubonline.com/stati/568-sanktsii-rossii-v-otnoshenii-evropy/> (дата обращения: 04.11.2015).
4. Шмелева Б.А. Последствия введенных санкций для экономического развития России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.rescue.org.ru/publ_1_posledstviya-vvedennyx-sankcii-dlya-ekonomicheskogo-razvitiya-rossii.html/ (дата обращения: 04.11.2015).
5. Экономические санкции против России (РФ): причины, анализ, списки, последствия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://weic.info/ekonomicheskie_statii/ekonomicheskie_sankcii_protiv_rossii_rf_prichiny_analiz_spiski_posledstviia/ (дата обращения: 04.11.2015).

Секция 4

МЕНЕДЖМЕНТ

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ МЕЖДУНАРОДНОГО МЕНЕДЖМЕНТА

© Бабенко М.А., Тарасова Н.Е.*

Южный федеральный университет, г. Ростов-на-Дону

В данной статье рассмотрены современные проблемы международного менеджмента. В работе затронуты транснациональные корпорации и продемонстрированы характерные черты и отличия международного менеджмента от национальной модели, а также раскрыты такие понятия как «интернационализация» и «глобализация».

Ключевые слова: менеджмент; транснациональная корпорация; интегрированная структура; международный бизнес; международные отношения; международная коммуникация; управление; языковые барьеры; невербальное общение; управленческие решения; кросс-культурный менеджмент; деловая культура; интернационализация; глобализация; транснационализация бизнеса.

Менеджмент в современном мире является наиболее действенным инструментом компании, именно поэтому существует такая острая необходимость в его совершенствовании. С момента своего возникновения в конце XIX века и до наших дней он претерпел значительные изменения в различных аспектах. Благодаря таким переменам круг проблем, которые решают менеджеры стремительно увеличился и стал довольно обширным.

Данные метаморфозы также характерны и для отечественных компаний. Это объясняется тем, что большая часть зарубежного опыта синтезируется и применяется на практике в России с учетом нашей самобытности.

С течением времени подход к развитию фирмы претерпел значительные изменения. Раньше его основной задачей было просто сохранение фирмы, теперь же, в дополнение к этому, необходимо адаптироваться к условиям постоянно изменяющейся внешней среды и постоянного развития компании, которое стало определяющим фактором её существования. Также немаловажно использование технологий, которые в будущем обеспечат высокий уровень конкурентоспособности продукции и позволят достигнуть стандартов производства мирового уровня.

Всё это свидетельствует о существовании необходимости модернизации российского менеджмента, с учетом передового, зарубежного опыта, поскольку в большинстве случаев данные особенности отсутствуют. Поэтому, в целях повышения конкурентоспособности за счет роста эффективности, технологического уровня и качества производимого товара на современном этапе менеджмента потребовалось создание транснациональных корпораций.

«Транснациональная корпорация – это хозяйственное объединение предприятий, состоящее из головной компании и зарубежных филиалов. Голов-

* Доцент кафедры Теории и технологий в менеджменте, кандидат экономических наук.

ная компания в таком объединении контролирует деятельность входящих в него предприятий, как в своей стране, так и за границей путем владения долей участия в их капитале» [1].

Современная международная корпорация, на которую оказывает воздействие множество факторов внутренней и внешней среды, работает в постоянно меняющихся, сложных условиях международного рынка. В результате глобализации она превращается в интегрированную сложную международную экономическую структуру.

Процесс глобализации международного бизнеса проявляется, на данный момент, в течение последних нескольких лет в активизации деятельности транснациональных корпораций (ТНК). По мнению В.Д. Щетинина, «ТНК – это крупные фирмы, построенные на таких финансово-экономических связях между входящими в их состав в различных странах предприятиями, при которых обеспечивается контроль головной компании над всеми сторонами деятельности предприятий ТНК в целях обеспечения наибольшей прибыли» [2].

Что же лежит в основе международного бизнеса? Это, несомненно, извлечение выгоды из преимуществ международных отношений, выход за пределы национальных границ, а именно продажа какого-либо определенного товара или предоставление услуги другой стране, размещение производства в другой стране и другие различного рода взаимодействия, приносящие участникам данного процесса больше выгоды, чем, если бы бизнес развивался в пределах своей страны.

Сторонники международного бизнеса, уверены, что также он оказывает положительное влияние для страны в целом: создаются новые рабочие места на рынке труда, повышается уровень благосостояния граждан, а также развиваются новые технологии на рынке тех стран, где осуществляется непосредственно торговля. Помимо сторонников есть и критики, которые считают, что международные компании иногда могут оказывать чрезмерное политическое влияние на правительства, использовать потенциал развивающихся стран в своих интересах, а также могут стать причиной потери рабочих мест, в тех отраслях, в которых происходит внедрение новых современных технологий.

Для того чтобы понять, какие современные проблемы менеджмента существуют в международном бизнесе на данном этапе его развития, необходимо рассмотреть его характерные черты и отличия от национальной модели.

1. Исследование, анализ, оценка внешней среды компании и внутренней среды самой организации. Осуществление международной деятельности в нескольких странах или даже во всем мире заставляет обращать пристальное внимание на анализ внешней среды, и прежде всего тех или иных конкурентных преимуществ государства: политики, права, экономики, культуры, социальных процессов и других различных аспектов жизнедеятельности. Что же касается внутренней среды фирмы, то здесь сложности заключаются в тех же национально-культурных факторах, а именно, в людях, их потребностях и поведении, ожиданиях и ценностях.

2. Процесс коммуникации в стране ведения бизнеса и управление самой фирмой. Особенности языковых барьеров и невербального общения оказывают значительное влияние на национально-культурную специфику принятия решений. То, что в одной культуре кажется рациональным, в другой будет считаться просто неразумным поведением руководителя. Исключение составляет стратегическое планирование, в котором существует единая форма.

3. Групповая динамика и руководство. Групповое поведение и значимость групп в любой системе менеджмента занимает особое внимание. Однако известно, что присутствуют различия в роли группы в зависимости от типа культур. Также не менее важным является поведение руководителя в организации, который в зависимости от культуры, может пропагандировать как демократическую, так и тоталитарную форму принятия управленческих решений.

4. Учет традиций. В каждой стране необходимо учитывать национальные особенности, ценности и следовать определенным нормам морали.

5. Управление изменениями. В контексте международного менеджмента особую роль играют различные стороны управления изменениями, поскольку любой прогресс идет через перемены, и адаптации национальной культуры к ним.

6. Управление эффективностью деятельности. Успех, достижения и оценка деятельности работника в разных странах играют при управлении эффективностью деятельности организации различную роль.

После внимательного рассмотрения характерных черт можно выделить основные проблемы современного международного менеджмента:

1. Проблема отсутствия знаний о культуре страны и наличие языкового барьера является препятствием для принятия различного рода управленческих решений.

Голландский исследователь проблематики кросс – культурного менеджмента Г. Хофстеде на основе обработки результатов анкетирования 115 тыс. работников компании «IBM» в 75 странах выделил четыре важнейших параметра деловой культуры: соотношение индивидуализма и коллективизма; дистанция власти; соотношение мужественности и женственности; отношение к неопределенности. В результате дополнительных исследований, проведенных в Китае, Японии и странах Юго-Восточной Азии, четыре фактора культуры были дополнены еще одним, стоящим несколько особняком восточным фактором. Он был назван Г. Хофстеде фактором конфуцианского динамизма и отразил соотношение долгосрочной и краткосрочной ориентации в деловой культуре разных стран [3].

Главным и наиболее очевидным решением данной проблемы является общение на главном языке международных коммуникаций – английском. Его знание в объеме, которого будет достаточно для деловых контактов, в современных условиях бизнеса без сомнения является довольно весомым преимуществом.

2. Проблема соотношения глобального и локального в деятельности международной фирмы, а также грамотного формирования и развития отношений фирмы со страной пребывания в целом, ее отдельными регионами и городами.

3. Проблема восприимчивости национальной культуры к прогрессу в различных областях деятельности.

Тщательное рассмотрение и изучение прогресса в таких областях как экономика, образование, технический уровень развития другого государства и другие, дают информацию об уровне развития и потенциале рынка, а также о степени развития его инфраструктуры и урбанизации. Также, подобные исследования дают оценку стабильности рынка рабочей силы, ее способность к обучению и степень ее производительности, отношение к науке, нововведениям и к сотрудничеству с деловым миром.

4. Проблема интернационализации и глобализации.

Данный аспект представляет собой самую фундаментальную проблему из всех представленных.

Проблема интернационализации бизнеса в современных условиях является одной из самых актуальных, поскольку в данную сферу вовлечены все наиболее значимые корпорации. Данный процесс является практически необратимым, поскольку его интенсивность нарастает с каждым днем.

Понятие «интернационализация» на сегодняшний день трактуется как процесс разделения труда в рамках мирового хозяйства [4]. Оно появилось до возникновения различных глобальных экономических и культурных изменений.

Глобализация связана со стиранием культурных, экономических и прочих границ между странами, увеличением миграционных потоков в сферах экономики, занятости, образования. Экономическое измерение является определяющим для процесса глобализации. Оно связано с интенсивной международной торговлей, мобильностью услуг, в том числе образовательных. Экономика, основанная на знаниях, рассматривается как основной источник богатства [5].

Данный процесс является сложным и неоднородным по своим проявлениям и приводит к довольно неоднозначным последствиям для всей мировой экономики.

С одной стороны, позитивные последствия – углубление специализации и международного разделения труда, образование новых конкурентных сфер, более жестокое соперничество на рынке, усиление конкуренции, стимулирование развития новых технологий и их распространения. Также, немаловажным является то, что довольно часто глобализация является серьезной основой для решения всеобщих проблем человечества.

С другой стороны, данный процесс обладает рядом отрицательных последствий, а именно: неравномерность и неустойчивость национального и мирового экономического развития; усиление напряженности в всем мире, что является препятствием устойчивому развитию мировой экономики в целом; ограничение роли государства в макроэкономическом регулировании и изменение набора инструментов воздействия государства на различного

рода связи, как внутренние, так и внешние; массовое распространение отрицательных внешних эффектов в сфере производства и потребления.

Представленные процессы интернационализации и глобализации связаны с явлениями разных уровней: глобализация охватывает мировые системы, а интернационализация затрагивает явления более низкого порядка.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что коренные отличия российского бизнеса в рассматриваемом контексте очевидны: это катастрофическая нехватка серьезной и надежной бизнес – информации, значительные трудности в простых деловых контактах с зарубежными партнерами (от языковых до культурных), необразованность наших, в общем – то толковых и неглупых, бизнесменов и менеджеров и многое другое.

Всё это свидетельствует о существовании необходимости модернизации российского менеджмента, с учетом передового, зарубежного опыта. Поэтому, в целях повышения конкурентоспособности на данном этапе менеджмента требуется транснационализация бизнеса, создание международных корпораций.

Список литературы:

1. Трухачев В.И. Международный менеджмент: учеб. пос. / В.И. Трухачев, И.Н. Лякишева, О.А. Миргородская. – Ставрополь: АГРУС, 2009. – 36 с.
2. Щетинин В.Д. Опыт транснациональных корпораций на пути к мировому рынку / В.Д. Щетинин. – М.: МГИМО, 1988. – С. 28.
3. Рост и формирование инновационной культуры организации / сост. В.В. Ефимов. – Ульяновск: УлГТУ, 2011. – 116 с.
4. Зуб А. Стратегический менеджмент: глоссарий по книге. – М., 2002.
5. Макбурни Г. Глобализация как политическая парадигма высшего образования // Высшее образование сегодня. – 2001. – № 1. – С. 47-55.
6. Тарасова Н.Е., Лысенко А.И. Инновационные управленческие структуры в менеджменте и парадигмы управления организацией // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. – 2013. – № 8.

ОБЩИЙ МЕХАНИЗМ ДИАГНОСТИКИ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ КОНФЛИКТОВ

© Белов А.А.* , Мильшин В.В.*

Белгородский государственный аграрный университет имени В.Я. Горина,
г. Белгород

В данной статье авторы излагают концептуальный подход к построению механизма комплексной диагностики организационных конфликтов. Предлагаемый гибкий механизм, построенный по блочно-модуль-

* Заведующий кафедрой Организации и управления, кандидат социологических наук, доцент.

* Студент, обучающийся по программе подготовки магистров «Менеджмент».

ному принципу, позволяет, по мнению авторов, грамотно и в кратчайшие сроки продиагностировать практически любой организационный конфликт и, соответственно, своевременно его разрешить.

Ключевые слова: организационный конфликт, механизм диагностики организационных конфликтов, ошибки диагностирования, блочно-модульный принцип.

Продолжающийся в России экономический кризис привел к тому, что многие организации претерпевают радикальные изменения, что уже в ближайшее время может вызвать «волну» организационных конфликтов. Соответственно, проблема своевременного и грамотного разрешения организационных конфликтов приобретает в нынешних условиях особую актуальность. Решить эту проблему можно только при условии своевременной и правильной диагностики и при наличии соответствующего диагностического инструментария.

В настоящее время сложилась такая ситуация, когда разрешение конфликтов ведется, исходя из имеющегося личного опыта конфликтующих сторон, руководителя, посредника (или любого другого лица, занимающегося урегулированием конфликта), имевших место прецедентов. Этот опыт не всегда становится достоянием широкого круга людей, заинтересованных в успешном разрешении конфликта. Как правило, какие-либо приемы, методы, обеспечившие успех в прошлом, тщательно оберегаются и составляют, если так можно выразиться, некую «цеховую тайну». Кроме того, хотелось бы обратить внимание еще на один момент. Урегулированием конфликтов занимаются живые люди, чье восприятие конфликтной ситуации не свободно от личных симпатий и антипатий. Имеющаяся в распоряжении людей информация тоже не всегда достаточно полная. Следовательно, при определении конфликта и отдельных его характеристик могут возникать (и возникают) различного рода диагностические ошибки, несоответствия, искажающие реальную картину происходящего, что, разумеется, не позволяет грамотно разрешить конфликт [2].

Мы предлагаем технологию диагностики организационных конфликтов, которая, как нам кажется, позволит избежать подобных диагностических ошибок, своевременно их выявить.

В качестве основополагающего при разработке технологии распознавания ошибок диагностики организационных конфликтов был положен блочно-модульный принцип построения систем, который доказал свою эффективность при применении в других отраслях науки. Оправданным оказалось его применение и для построения социальной технологии.

При применении блочно-модульного принципа конструирования инструментария достигаются:

1. Оперативность – возможность получения в кратчайшие сроки больших объемов информации от значительных совокупностей персонала организации;

2. Гибкость – возможность использования его для диагностирования любых конфликтных ситуаций при минимальных перенастройках;
3. Быстрая переналаживаемость – инструментарий состоит из набора универсализированных, готовых к использованию блоков, различные комбинации которых могут быть легко применены на практике в соответствии с конкретными задачами диагностики;
4. Простота использования, в следствие которой наладка инструментария, заключающаяся в определении оптимального набора блоков, необходимых для проведения диагностирования конфликтной ситуации, требует минимальных усилий;
5. Экономичность. Оперативность, гибкость, быстрая переналаживаемость и простота использования позволяют добиться значительного снижения затрачиваемых при диагностировании ресурсов (как материальных, временных, так и интеллектуальных);
6. Открытость. Разработанный инструментарий открыт для внесения изменений, дополнений и уточнений, в соответствии с динамично меняющейся действительностью и необходимостью ее адекватного отображения.

Инструментарий технологии распознавания диагностических ошибок, построенный по блочно-модульному принципу, представляет собой «конструктор», состоящий из набора отдельных блоков – мини инструментариев. Несмотря на то, что каждый из них автономен, взятые вместе они представляют собой единую систему [1].

Предлагаемая технология учитывает три уровня диагностирования.

На первой (или предварительной) стадии по показаниям трех индикаторов определяется сама возможность ошибок диагностирования. Если все три симптома (конфликт возник и существует уже некоторое время, причиняет деятельности организации неудобства, беспокоит персонал организации, предпринимаются попытки его разрешения (особенно активные и регулярные), но они ни к чему не приводят) сигнализируют о наличии ошибок, то дальнейшее разрешение конфликта возможно лишь при их выявлении и устранении. При этом осуществляется переход ко второй стадии диагностирования.

На данной – базисной – стадии выявляются конкретные ошибки, допущенные ранее. Для этого производится перекрестный опрос экспертов, руководителей, самих участников конфликта, посредников и прочих лиц, причастных к разрешению конфликта. Выясняется их видение конфликта. Именно от адекватности их восприятия конфликтной ситуации во многом зависит успешность разрешения конфликта. В субъективности восприятия конфликтной ситуации лицами, занимающимися разрешением конфликта, и кроется, на наш взгляд, основной источник диагностических ошибок.

На основании мнений опрошенных строится эмпирическая модель организационного конфликта. Симптомами имеющихся несоответствий являются явные расхождения во мнениях участников исследования по отдель-

ным характеристикам и элементам конфликта. Если симптомы свидетельствуют о наличии каких-либо конкретных диагностических ошибок, то осуществляется третья стадия.

На заключительной стадии диагностирования при помощи разработанной системы индикаторов проверяется реальное наличие ошибок, выявленных на предыдущем уровне.

Показания индикаторов свидетельствуют о реальном наличии предполагаемых ошибок. В качестве примера можно привести систему индикаторов, предназначенную для распознавания диагностических ошибок, связанных с выявлением степени вовлеченности в конфликт и ролевого участия в нем различных категорий персонала организации.

Правильное определение роли в конфликте и степени вовлеченности в него различных категорий персонала организации позволяет установить их реальный «вклад» в развертывание конфликта, цели, преследуемые ими в конфликте, причины и мотивы вступления в него.

В частности, могут быть не определены подстрекатели конфликта. Конфликт выгоден подстрекателю, так как служит маскировкой и позволяет ему достичь свои цели. Пока они не будут достигнуты, разрешить конфликт не представляется возможным.

Несколько групп индикаторов указывают на факт подстрекательства.

1. Вмешательство третьих лиц.

В ряде случаев стороны попеременно или одновременно пользуются поддержкой одного и того же субъекта. Это означает, что он ему выгоден. Помощь, оказываемая сторонам, позволяет им продолжить конфликт, что дает возможность этому субъекту достичь свои цели. Следовательно, он является подстрекателем.

Один и тот же субъект может являться «идейным вдохновителем» конфликта для обеих сторон. Если обнаруживается, что стороны были подняты на конфликт одним и тем же субъектом, то это означает, что он их намеренно столкнул друг с другом.

Очень часто имеет место распространение каким-либо лицом информации о действиях и намерениях другой стороны, которая может быть расценена оппонентом как угрожающая. Это дает толчок началу конфликтных действий со стороны получившего ее оппонента. Конфликт дает возможность подстрекателю достичь своих целей.

Стороны порой не осознают (не видят) необходимости защищать свои интересы, что им настойчиво советуют делать, субъекты, не имеющие, как правило, никакого отношения к участникам. Такое происходит в случае явного подстрекательства.

О возможности подстрекательства говорят попытки сделать предложения оппоненту от бывшего его соперника о совместном вступлении в конфликт. Бывший противник одного из оппонентов внезапно превращается в его союзника и предлагает совместно вступить в конфликт. Переход из числа врагов в

состав друзей осуществляется не спонтанно, хотя такое возможно, например, перед лицом общей опасности. Когда же такой опасности нет, вероятнее всего, мы имеем дело с намерениями ослабить оппонентов во взаимной борьбе.

2. Неадекватность действий конфликтующих групповым эталонам, которая прослеживается, например, в действиях вдохновителей конфликта за спинами конфликтующих, направленных на достижение собственных личных целей, не связанных с конфликтом.

Таким образом, конфликт разжигается подстрекателем для достижения своих целей, поэтому, пока они не будут достигнуты, он должен продолжаться. В случае же затухания конфликта подстрекатель тут же «предоставляет» основания для его продолжения или возобновления. Отсюда и неприятие оппонентами разумных предложений по урегулированию конфликта и его продолжение после удовлетворения требований участников.

С помощью данных индикаторов подтверждается наличие ошибок, выявленных на втором уровне. В соответствии с полученным результатом вносятся коррекция в деятельность, направленную на разрешение конфликта.

Преимуществом данной технологии диагностики организационных конфликтов является ее гибкость, предусматривающая возможность начинать ее применение с любого уровня.

Использование первой стадии технологии не всегда является необходимым. Ее применение возможно не только для диагностирования затяжных конфликтов, хотя их разрешение представляет основную трудность, но и любых других. В таком случае задачей применения технологии становится не устранение и преодоление имеющихся ошибок, а предупреждение их возникновения.

При использовании второй стадии технологии распознавания диагностических ошибок может возникнуть две ситуации. Во-первых, симптомы указывают на наличие каких-либо ошибок, и, во-вторых, симптомы свидетельствуют об отсутствии диагностических ошибок вообще. В первом случае требуется применение лишь тех блоков индикаторов, которые предназначены для распознавания предполагаемых несоответствий. Во втором случае, когда не удастся определить конкретные ошибки, а конфликт, тем не менее, не получает разрешения, целесообразно использование полного набора индикаторов, что, безусловно, повышает затраты на проведение исследования. Однако при успешном разрешении конфликта эти затраты окупятся.

Начать диагностирование организационного конфликта можно и с третьего уровня, если имеются веские основания предполагать наличие каких-либо конкретных несоответствий.

Предлагаемая гибкая технология, построенная по блочно-модульному принципу, позволит, на наш взгляд, в кратчайшие сроки и с наименьшими затратами продиагностировать практически любой организационный конфликт, не допуская при этом ошибок, и, соответственно, грамотно и своевременно его разрешить.

Список литературы:

1. Белов А.А. Индикация диагностических ошибок при распознавании организационных конфликтов // Профилактика и ресоциализация в деятельности Добровольного трудового отряда женщин-харцеров. – Ополе: Институт педагогических наук Опольского университета, 2001. – С. 435-444.
2. Белов А.А., Белова Е.В. Социальная коммуникация в конфликте (пути оптимизации) // Сборник научных работ преподавателей и аспирантов кафедры экономической теории и политологии. Вып. 1. – Белгород: Изд-во БелГЭСХА, 2000. – С. 30-36.

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ НА МЕЖДУНАРОДНОМ РЫНКЕ

© Бурцева И.А.*

Северо-Восточный федеральный университет им. М.К. Аммосова,
г. Якутск

В связи с глобализацией компаний, актуальной становится изучение организационной культуры российских компаний функционирующих за рубежом и её адаптации на международном рынке. Изучение указанной проблемы остается актуальной и для отечественных фирм и для зарубежных, что объясняется важностью организационной культуры для нормального функционирования и существования. Целью является выявление особенностей организационной культуры российских компаний, изучение специфики её формирования и разработка рекомендаций для совершенствования их организационной культуры.

Ключевые слова: экономика, международный рынок, организационная культура.

Изучение организационной культуры предприятия дает возможность правильно оценить процессы, происходящие на предприятии, которые объединяют людей из различных субкультур и социальных групп. Стоит отметить, что организационная культура испытывает влияние различных внешних факторов, таких как научно-технический прогресс, политические и экономические изменения в стране, особенности культуры народов и подобных внешних факторов.

В настоящее время культура организации рассматривается как мощный стратегический инструмент, позволяющий ориентировать все подразделения и работников на общие цели. Предприниматели по всему миру пришли к выводу, что развитые и успешно процветающие фирмы в основном бывают те, в которых хорошо развита организационная культура, сплочен коллектив, где каждый заинтересован в общем успехе всей компании. Лучше

* Студент 4 курса кафедры Экономики и управления персоналом.

всего добивается успеха компания, которая имеет хорошо развитую организационную культуру. Существует большое многообразие определений организационной культуры. Часто ее определяют как, принятая большей частью организации философия, идеология, ценности и нормы, которые лежат на основе отношений как внутри организации, так и вне ее. Понятие «организационная культура» появилась в США. Именно в США впервые стали задумываться о важности нематериальных составляющих трудовой деятельности. Кроме того, была установлена прямая зависимость от взаимоотношений в коллективе и ее производительности. Поэтому, со временем, ценности стали основной составляющей, так называемым ядром культуры организации. И в России, и в Америке первые большие компании были иерархическими. Но когда такая структура организации стала неудобной в применении, именно американские компании задумались о смене структуры на более гибкие. Но одно изменение структуры организации не достаточно для эффективной работы компании, за процессом создания общего духа в коллективе отвечает организационная культура. В США сегодня существует много различных консультантов в данной сфере. Это из-за того, что если формировать здоровый дух в организации и уметь создать правильную организационную культуру, то можно получить больше прибыли.

Одним из важных факторов, имеющих влияние на организационную культуру внутри компаний России это, в первую очередь, определенное отношение к людям. Как показывает практика, российские начальники предпочитают менять своих работников, чем создавать им благоприятные условия труда, в том числе хорошую и достойную заработную плату. Кроме того, в нашей стране недостаточно хорошо разрабатываются социальные программы, которые могли бы давать работникам чувство безопасности. Зарубежные же компании работают по другому принципу. Для них, очевидно, что человеческий труд и человеческий ресурс бесценен. Также есть еще одна проблема в корпоративной культуре российских компаний, это «синдром власти» руководителей: через некоторое время, добившись успеха, почувствовав власть, руководители, часто опьяненные этим чувством, начинают несправедливо относиться к сотрудникам, появляется бюрократия, недоверие и отчуждение, а иногда даже презрение руководителей к своим сотрудникам. Конечно, при таких условиях, хорошая корпоративная культура не может развиваться, но в последнее время, как утверждают специалисты, наблюдается положительная тенденция развития в нашей стране. Многие руководители начали менять стиль работы в компании, понимая, что организационная культура играет действительно важную роль и необходима для каждой компании для правильного позиционирования на современном рынке. Практика показала, что компании, имеющие хорошо устроенную организационную культуру, более конкурентоспособны на рынке [1].

Российским компаниями нужно понимать, что культура в организации может представляться в разных формах и видах, но только по настоящему хорошо устроенные культуры могут принести реальную пользу и подтолк-

нуть сотрудников быть преданным своей организации и добросовестно трудиться для его блага. Также нужно отметить отличие в отношении к человеку в западных компаниях и в российских: в западной организационной культуре человек рассматривается как ценность, а в российской немного иначе [2].

Рассмотрим основные особенности и отличия в организационной культуре российских и зарубежных компаний:

1. Организационная культура российских организаций имеет следующие особенности: высокий индекс «дистанции власти», игнорирование негативных методов получения прибыли, отсутствие негативного отношения к незаконным способам получения прибыли, использование служебных полномочий в личных интересах и целях, присутствие расовых, религиозных и прочих разделений, приводящих к дискриминации [3].
2. В российских компаниях, относительно компаний США, широко распространены взятки и игнорирование закона. А в США более характерны жалобы коллег, значительное отличие в заработной плате и частое увольнение персонала [5].
3. Особенности организационной культуры во многом объясняются существенной дифференциацией практического опыта столкновения с ситуациями нарушения этики в России и США: россияне чаще становятся очевидцами незаконного получения прибыли, а американцы – дискриминации на почве расовой, религиозной принадлежности и сексуальных домогательств [3].
4. В компаниях США явно видна способность к быстрой реструктуризации. Уже упомянутый бюрократизм, не доверие, заносчивость руководителей тормозят этот процесс в России [4].
5. Организационная культура России и США имеет свое отражение в общих чертах культуры самого общества России и США [3].
6. Одной из особенностей организационной культуры компаний США является то, что при обнаружении сотрудником каких либо нарушений на рабочем месте, абсолютное большинство американцев не станут это скрывать, и придадут их огласке, тогда как наши сотрудники в большинстве случаев будут игнорировать это [3].
7. В российских компаниях, на сегодняшний день, сформировались три основных типа организационной культуры: карьеро-ориентированный (наличие возможности реализации своих способностей, высокая заработная плата, возможность свободно выражать свое мнение), созидющий (заслуженное уважение в коллективе, наличие положительного имиджа компании, предоставление возможности самостоятельной работы, постоянная трудовая деятельность) и приспособленческий (возможность руководства людьми, компетентность высшего органа руководства, получение полной социальной гарантии, отсутствие желания кому либо помочь) [3].

Кроме того, следует отметить, что косвенным образом на организационную культуру влияют разный уровень технического прогресса, исторические аспекты, отношения к закону. Сейчас в России наблюдается быстрый рост компаний. Такому росту необходимо применять реструктуризацию. Уже не только одна компания осуществляет управление, а несколько. Конечно, следует не забывать, что для каждой отдельно взятой компании должна существовать своя собственная организационная культура. Исходя из этого, имеет смысл утверждать о существовании стрелы для каждой компании, которая является носителем своих ценностей.

Для достижения идеальной организационной культуры российским компаниям необходимо учесть следующие рекомендации:

- организационная культура различных стран имеет свои специфические особенности, поэтому невозможно дать правильную оценку организационной культуры с точки зрения критериев другой страны. Прямой перенос несет непредсказуемые результаты и последствия;
- разработка учебных программ для сотрудников, ориентированных, помимо теоретического знания об организационной культуре, на формирование практических коммуникативных умений и навыков, составляющих основу успешной организационной культуры каждой компании;
- использование дополнительной информации связанной с деловой этикой и организационной культурой также поможет российским компаниям улучшить организационную культуру;
- создание обратной связи, так как иной раз процесс прикрепления организационной культуры может стать неэффективным. Разумеется, в данный процесс должны быть вовлечены все сотрудники компании. Процесс обучения организационной культуре в нашей стране можно проводить в корпоративных университетах. Они служат системой внутрикорпоративного обучения работников, которая неразрывно связана со стратегиями развития компании;
- в США существует большое количество корпоративных консультантов, помогающие развить «здоровый дух» внутри компании. Российским компаниям следует увеличить возможности данных специалистов, с целью того, чтобы они почувствовали свою необходимость. Для этого можно открывать специальные вакансии таких консультантов, и создать привлекательность этой профессии;
- следует придавать больше значения нарушениям со стороны сотрудников компании, и принять меры за игнорирование замеченных правонарушений;
- не давать возможности руководителям предприятия полностью иметь контроль над всеми действиями сотрудника;
- также полезно проводить изучение психологического состояния и «духа» внутри коллектива, принимать меры по его совершенствованию.

В заключение можно сделать вывод, что понимание важности и значимости организационной культуры для успеха компании любой сферы деятельности, умение правильно создавать желательную организационную культуру является важным фактором успеха в организационных изменениях. Только тогда Российские компании получают возможность реально конкурировать на зарубежном рынке, не только уровнем технического оснащения компании, но и искусством управления коллективом, его социальной структурой, которая является ядром любой организации.

Список литературы:

1. Санди Прайзер, Андрей Новиков. Закон о взяточничестве в отношении российских компаний [Электронный ресурс] // Журнал «Голос российского бизнеса». – 2012. – Режим доступа: <http://promros.ru/magazine/2012/may/>.
2. Международный портал по поиску работы для менеджеров по персоналу [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.hr-hunter.com/lib/practicum/138/>.
3. Горшечникова Д.М. Корпоративная культура организации в России и в США: сравнительный анализ [Электронный ресурс] / Межрегиональный открытый социальный институт. – 06.05.2013. – Режим доступа: <http://mosi.ru/ru/conf/articles/>.
4. Особенности организационной культуры российских и американских бизнес-организаций рубежа XX-XXI [Электронный ресурс] // Научная библиотека диссертаций и авторефератов: disserCat. – 2005. – Режим доступа: <http://www.dissercat.com/content/>.
5. «ПСИ-ФАКТОР». Управление персоналом. Copyright by Psyfactor 2001-2014 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://psyfactor.org/personal/personal14-03.htm>.
6. Савин А.В. Российская Евразия (1) в «мире цивилизаций» [Электронный ресурс] // Евразийский Вестник. Журнал теории и практики Евразийства. – 2004. – № 23. – Режим доступа: <http://www.e-journal.ru/euro-st3-23.html>.

ОЦЕНКА ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РАБОТОДАТЕЛЯ НА ПРИМЕРЕ БРЕНДОВЫХ ТОРГОВЫХ СЕТЕЙ ГОРОДА КРАСНОЯРСКА

© Кравченко М.В.*

Сибирский государственный технологический университет, г. Красноярск

Поиск новых сотрудников и сохранение кадров является одной из ключевых задач организации. Успех реализации стратегии организации зависит от того, насколько интересно будет работать конкретному

* Преподаватель кафедры Экономики и менеджмента.

отделу, есть ли возможность карьерного роста и социальных гарантий. Предприятия розничной торговли очень чутко реагируют на малейшие колебания рынка, поэтому персонал подбирают с учетом перспективы развития и удобства для сотрудников.

Ключевые слова: карьера, розничная торговля, брендовые розничные сети.

В исследовании были рассмотрены условия работы и в брендовых торговых сетях города Красноярска на примере торговых сетей «METRO кеш энд керри», «Командор», «Красный Яр». При оценке человеческих ресурсов на предприятиях розничной торговли учитывается квалификация, стаж работы, половозрастная структура занятых, скорость передвижения по «карьерной лестнице» [1, с. 57, 72]. К таким формам занятости относятся:

- 1) работа на предприятии розничной торговли:
 - стабильность и уверенность в завтрашнем дне;
 - стабильная индексируемая з/п;
 - гибкая бонусная системы;
 - полный соц. пакет, гарантированный законодательством;
 - добровольное медицинское страхование в лучших медицинских центрах города;
 - скидки на приобретение товаров в сети магазинах;
 - обучение современным технологиям продаж и обслуживания клиентов;
 - льготное питание;
 - карьерный и профессиональный рост;
 - корпоративные мероприятия для сотрудников и их детей.
- 2) работа рядом с домом:
 - возможность выбора месторасположения ближайшего торгового центра.
- 3) работа в профессиональной команде:

В компании новых сотрудников встречают опытные сотрудники-наставники и тренеры, которые помогут адаптироваться в команде и научат работать по высоким стандартам западного ритейла, современное оснащение учебных комнат и интересные учебные программы помогут наиболее быстро и комфортно усвоить информацию.
- 4) насыщенная неформальная жизнь:
 - летом проводятся футбольные матчи между магазинами. В компании также имеется своя сборная по футболу, которая с достоинством сражается с командами из других компаний. В эту сборную входят сотрудники самого разного уровня от сотрудника торгового зала до директора торгового центра;
 - поездки на шашлыки и игры в боулинг;
 - для детей организовываются детские праздники.

5) комфортные условия для работы и отдыха:

- сменный график работы с 2-мя выходными днями на неделе;
- в удалённых торговых центрах предлагается транспортировка сотрудников;
- обеспечение сотрудников фирменной рабочей формой;
- все торговые центры оборудованы уютными столовыми.
- уникальные программы обучения:
- технологии работы с клиентами;
- знание продукта;
- управление товарным запасом.

Перспективы карьеры.

- 1) торговля – это одна из самых быстрорастущих отраслей в России, в том числе и в Красноярском крае;
- 2) торговые центры, объединенные брендовой политикой стремительно развиваются, расширяя присутствие на рынке, поэтому представляют стабильное место работы и стабильные условия;
- 3) один из принципов управления персоналом в брендовых торговых сетях – продвижение собственных сотрудников.

У всех сотрудников абсолютно равные шансы подняться по карьерной лестнице.

Продвижение по карьерной лестнице в компании зависит исключительно от желания сотрудников, их способностей и целеустремленности. Для того чтобы обеспечить равные шансы для каждого, в компании не просто назначают на должность, а предварительно проводят внутренний конкурс, который называется «Центр профессионального развития».

Компании «METRO кеш энд керри», «Командор», «Красный Яр» являясь одними из самых привлекательных работодателей для молодых талантливых специалистов.

Одно из главных преимуществ брендовых торговых центров – это возможность постоянного обучения. С первых дней работы в компании новые сотрудники участвуют в различных адаптационных программах: например, знакомство с ценностями компании и с основами ее корпоративной культуры. Кроме того, прохождение целого ряда так называемых технических тренингов высочайшего класса, которые самым непосредственным образом связаны с работой.

Для руководителей и управляющих существуют свои программы тренингов. Например, компания «METRO кеш энд керри» предлагает целый бизнес-курс, который подготовлен по стандартам ведущих мировых школ менеджмента (МВА). Часть тренингов проходит в образовательном центре METRO во Франции. Для сотрудников METRO обучение не только бесплатное, но и время, которое сотрудники проводят на тренингах, оплачивается как рабочее время. Кроме того, компания еще и доплачивает сотрудникам, которые успешно прошли набор тренингов и получили дополнительную квалификацию.

Привлечение выпускников и молодых специалистов в компанию – основа кадровой политики брендовых торговых сетей. Адаптироваться к условиям работы в компании с первых дней новому сотруднику поможет сотрудник его уровня, но уже имеющий некоторый опыт работы в фирме. Он ответит на все вопросы по работе, и не только.

Кроме высокой и стабильной заработной платы брендовые торговые сети предлагает и другие льготы своим сотрудникам:

- качественные полноценные обеды в ресторане компании;
- полное соблюдение трудового законодательства;
- медицинская страховка за счет компании;
- мероприятия для сотрудников и их детей.

Все это дает каждому сотруднику брендовых торговых сетей чувство стабильности и уверенности в завтрашнем дне.

Основные требования, которые брендовые торговые сети предъявляет к кандидатам:

- студенты любого курса вуза;
- владение английским языком приветствуется;
- Российское гражданство.

Личностные качества кандидата:

- лидерские качества;
- хорошие коммуникативные навыки, любознательность, целеустремленность;
- умение и желание как работать в команде, так и самостоятельно решать поставленные задачи;
- инициативность, ответственность, нацеленность на результат;
- желание обучаться и повышать свой профессиональный уровень;
- мотивация и вовлеченность в работу;
- аккуратность;
- способность мыслить широко, успешно адаптироваться к изменениям;
- желание развиваться [2, с. 46].

По собранной информации обеспеченность брендовых торговых сетей города Красноярска «METRO кеш энд керри», «Командор», «Красный Яр», можно сделать вывод, что за период с 2012 по 2014 год численность работающих в торговых сетях имеет тенденцию к увеличению. Это обусловлено тем, что происходит увеличение клиентопотока в брендовые торговые сети, в связи с лояльностью к брендам торговых сетей.

Структура персонала по возрасту на 2014 год наглядно представлена на рис. 1.

На основании исследования можно сделать вывод, что в основном в брендовых торговых сетях работают сотрудники в возрасте 26-35 лет, которые имеют достаточный опыт и стаж работы, для того, чтобы замещать низкие руководящие должности в организации.

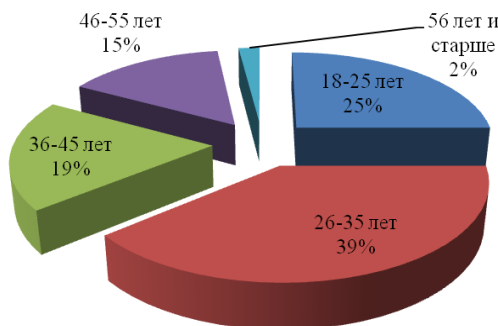


Рис. 1. Структура персонала брендовых торговых сетей по возрасту по состоянию на 2014 год

На следующем месте, по возрастной категории, находятся сотрудники 18-25 лет. Большее количество молодежи начинают строить свою карьеру, занимая такие должности как продавец-консультант, мерчандайзер или кассир.

Сотрудники в возрасте 36-45 лет занимают 19 % в общей возрастной структуре. Это объясняется тем, что в этом возрасте, как правило, люди имеют большой стаж работы, являются более компетентными и опытными. Поэтому они занимают высшие руководящие должности.

Структура персонала по наличию стажа работы представлена на рис. 2.

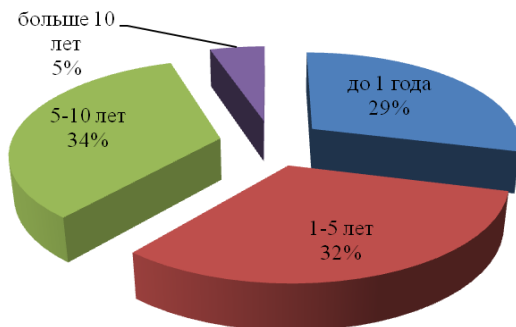


Рис. 2. Структура персонала по наличию стажа работы по состоянию на 2014 год

Большая часть сотрудников (34 %) имеет стаж работы от пяти лет и выше, но помимо этого на предприятии работают сотрудники, имеющие стаж менее одного года, это объясняется тем, что большинство выпускников вузов начинают свою карьеру с торговых организаций, где на начальном пути карьеры не требуются специальные знания и навыки.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что студенты старших курсов, молодые специалисты, выпускники выбирают брендовые торговые сети, как привлекательного работодателя.

Список литературы:

1. Метро Кэш энд Керри [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Режим доступа: <http://www.metro-cc.ru/>.
2. Петров А.Н. Стратегический менеджмент / Под ред. А.Н. Петрова. – СПб.: Питер, 2005. – 496 с.: ил. – (Серия «Учебник для вузов»).
3. Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / Майкл Портер; пер. с англ. – 4-е изд. – М.: Альпина Пабlisher, 2011. – 453 с.
4. Рейтинговое агентство ЭкспертРА [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.raexpert.ru>.
5. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>.
6. Харитоновна П.В. Организационная культура как фактор конкурентоспособности предпринимательской деятельности в условиях финансового кризиса // Вестн. Чел. гос. ун-та. – 2010. – № 26. – С. 142-146.

ЛИДЕРСТВО В УПРАВЛЕНИИ ИННОВАЦИОННЫМИ ПРОЕКТАМИ И ПРОГРАММАМИ ПРЕДПРИЯТИЙ

© Романенко М.А.*

Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского, г. Омск

В статье получила развитие идея о том, что в проектных командах особое значение имеет лидерство. Проектные лидеры выполняют различные группы функций. В соответствии с функциями выделены группы компетенций лидера: профессиональные и надпрофессиональные. Приведены результаты исследования поведенческих надпрофессиональных компетенций лидеров.

Ключевые слова: лидерство, команда, проект, управление проектами, компетенции.

В настоящий период лидерство признается в качестве важнейшего фактора, влияющего на многие внутрифирменные процессы. При этом в условиях проектной работы лидерство многократно усиливает свою значимость. Многие представители российских и зарубежных компаний говорят о том, что именно активные действия лидеров способны придать внутренний импульс и дополнительную энергию проектам, обеспечить их результативность.

Признание важной роли лидеров в успехе проектов сопровождается широкими научными и практическими дискуссиями о том, какими качествами должен обладать лидер проектов, что входит в зону его компетенций, какие функции он должен реализовывать. Данные дискуссии вызваны тем, что

* Докторант кафедры Инновационного и проектного управления, кандидат юридических наук.

классический взгляд на лидерство не всегда соответствует особенностям проектной деятельности. В этих условиях лидерство меняет своё содержание. Компетенции лидеров инновационных проектов приобретают свою оригинальность. Для поиска ответов на вопрос, каким должен быть лидер инновационных проектов и что он должен делать, проводятся различные исследования. В данной работе представлено одно из таких исследований.

Прежде всего, приведем аргументы в пользу того, что лидерство в условиях инновационных проектов играет особо значимую роль. Проектная деятельность – это всегда командная работа и командные взаимодействия. При этом требования управления проектом заставляют членов команды объединить свои усилия вокруг общей проектной цели. Эти условия запускают процессы формирования лидерства. В команде, перед которой стоит цель, быстрее зарождается лидерство. Кроме того, проектная команда поставлена перед необходимостью в ограниченные проектом сроки выполнить комплекс работ и сделать это необходимо максимально эффективно. Эти проектные признаки также делают лидерство необходимостью. Подпитывает лидерство и то, что часто проектная команда – это группа, созданная только на период проекта, такая группа на первых этапах своего существования не способна к самоорганизации. Ей нужен лидер, который мог бы мотивировать и помочь команде достичь проектные цели максимально эффективным способом. Инновационный тип проектов еще более усиливает потребность в лидере, так как неизбежные инновации вызывают у членов команды разные реакции – от страха и неуверенности перед инновациями, до их отторжения и сопротивления. В этих условиях лидер способен повести за собой и создать настрой на инновационность.

Для того, чтобы понять, какими компетенциями должен обладать лидер проектных команд, необходимо уточнить круг его функций и направлений деятельности. При этом следует понимать, что лидером в проектной команде может стать как руководитель проекта, так и один из членов команды. В этой связи необходимо выделить несколько групп функциональных обязанностей лидеров. Руководитель проекта как лидер должен выполнять совокупность функций, связанных с управлением проектом. Согласно национальным и международным профессиональным стандартам в области проектного управления руководитель проекта должен уметь управлять работами проекта, сроками, бюджетом, рисками, качеством, изменениями в проекте, контрактами и поставками [6, 7]. Это специфические профессиональные функции руководителя-лидера. Одним из важнейших направлений его деятельности является управление персоналом проекта. В рамках этого направления любой руководитель проекта должен быть способен отобрать людей в свой проект, распределить работы и проектные роли, осуществлять контроль достижения ключевых показателей эффективности, мотивировать сотрудников на достижение проектных целей, стимулировать и развивать команду. То есть, выделяются две группы функций руководителя-лидера:

профессиональные функции, не связанные с управлением людьми, и профессиональные функции по командообразованию.

Есть еще третья группа функций. Это функции, которые не входят в должностные обязанности, но их должен выполнять любой лидер. Причем, неважно является ли этот лидер руководителем проекта или он один из членов команды проекта. Речь идет о таких функциях лидера, как: сплочение команды вокруг общих идей, формирование ценностей группы, контроль за социально-психологическим климатом группы, снятие напряженностей и конфликтов, генерирование стержневой идеи существования и предназначения группы, способствование позитивной динамике группы и прочие функции. Именно эти функции наиболее полно отражают смысл самого лидерства, а их исполнение превращает просто руководителя проекта в лидера, просто члена команды – в человека, занявшего лидерскую позицию.

В соответствии с этими тремя группами функций выделяются компетенции лидера. Компетенции представляют собой набор знаний, навыков, умений, способностей, мотивации, установок, ценностей, который реализуется лидером в поведении и который может быть измерен через поведение, а также который ведет к эффективности деятельности человека в роли лидера [5]. Компетенции, связанные с выполнением функций первых двух групп, – это профессиональные компетенции. Третья группа функций требует так называемых надпрофессиональных компетенций. В разных публикациях их называют еще ключевые, стержневые или прорывные компетенции [4]. Именно надпрофессиональные компетенции в последние годы признаются в качестве тех качеств, которые обеспечивают 60-80 % успеха проекта. В иных своих публикациях мы писали о том, что ценностные составляющие поведения лидера очень важны для проектной деятельности [3].

Приведем результаты исследования С.Н. Апенько, показывающие значимость различных надпрофессиональных поведенческих компетенций руководителя проекта [1, 2]. Данные получены в ходе экспертного опроса руководителей проектов 38 предприятиях Омска.

Выделенные в табл. 1 компетенции в полной мере согласуются с функциями и ролью лидера в проектном управлении. Результаты демонстрируют, что современный руководитель проектов должен, прежде всего, проявлять своё лидерство и быть эффективным управленцем. Он должен уметь работать в команде, быть сам вовлеченным в проектную работу и мотивировать на это своих коллег. Важными компетенциями являются надежность и нацеленность на результат, а также способности решать проблемы, согласовывать интересы и вести переговоры, отстаивая интересы своей группы.

Если говорить о наиболее востребованных формах лидерства, то для лидера проектов становится значимым разделенное и командное лидерство. Эти формы предполагают, что лидер создает среду, в которой все члены команды могут проявить себя как лидеры в отдельных областях и вся группа может стать лидером среди остальных проектных групп. Также для проектного ли-

дера важны эмоциональное, трансформационное, вдохновляющее лидерство. Лидер должен уметь увидеть будущее команды, сплотить и вдохновить последователей на развитие и стратегические цели, зарядить эмоциональной положительной энергией на достижение проектных результатов.

Таблица 1

Распределение ответов на вопрос: «Какими поведенческими компетенциями должен обладать менеджер по управлению проектами для успешного выполнения своих профессиональных задач?» (% от числа опрошенных)

Компетенции	2012 год			2013 год		
	компетенция очень важна	компетенция важна	компетенция не важна	компетенция очень важна	компетенция важна	компетенция не важна
Руководство и лидерство в проекте	73	23	4	76	24	0
Вовлеченность и мотивация	69	31	0	64	36	0
Работа в команде	58	42	0	66	34	0
Самоконтроль и самоорганизация	38	58	4	25	69	6
Уверенность и убедительность	46	42	12	44	46	10
Снятие напряженности, стрессоустойчивость	16	72	12	26	70	4
Творческий подход	12	69	19	18	68	14
Ориентированность на результат	54	46	0	51	49	0
Эффективность	42	58	0	40	60	0
Способность согласовывать интересы, вести переговоры	46	50	4	52	48	0
Способность управлять конфликтами и кризисами	31	46	23	45	31	14
Надежность	54	46	0	61	39	0
Понимание ценностей организации и проекта	19	54	27	37	49	14
Этика поведения	16	54	32	23	50	27
Разрешение проблем	42	50	8	56	37	7

Подводя итоги, следует сказать, что лидер проектной команды должен обладать целым набором различных компетенций: начиная с узкопрофессиональных и заканчивая надпрофессиональными поведенческими компетенциями. Если в иных условиях могут появиться так называемые заменители лидерства, то в проектах заменителей не существует. Для проектов лидерство – это обязательный атрибут, способствующий достижению успеха проекта.

Список литературы:

1. Апенько С.Н. Лидерство проектных менеджеров и команд в управлении конкурентоспособностью организации // Системная конкурентоспособность: концептуальные основы и практика реализации. Материалы международной заочной науч.-практ. конфер. Омск, октябрь 2013. – Омск: Ом. гос. ун-т, 2013. – 420 с.
2. Апенько С.Н. Поведенческие компетенции человеческих ресурсов проекта в международных профессиональных стандартах // Диспут плюс. – Екатеринбург, 2013. – № 6 (16). – С. 27-36.

3. Апенько С.Н., Романенко М.А., Попова О.В. Ценностно-нормативные основы развития управления проектами в регионе // Вестник Омск. универ. Серия «Экономика». – Омск: ОмГУ, 2015. – Выпуск 3. – С. 154-160.

4. Иванов И.Я. Компетенции персонала диверсифицированного бизнеса в контексте международного регулирования качества рабочей силы // Управление человеческими ресурсами в условиях интеграции в мировое экономическое пространство: материалы интернет-конф. 5-го Байкал. кадрового форума. – Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2013. – 212 с.

5. Половинко В.С., Сазонова М.Г. Система оценки персонала в концепции управления по результатам: монография / В.С. Половинко, М.Г. Сазонова. – Омск: Изд-во Омского гос. ун-та, 2008. – 255 с.

6. Управление проектами: Основы профессиональных знаний. Национальные требования к компетентности специалистов. (NCB – SOVNET National Competence Baseline Version 3.1). – М.: ЗАО «Проектная ПРАКТИКА», 2014. – 259 с.

7. A Guide to the Project Management Body of Knowledge (PMBOK Guide). – 4-е изд. (Руководство к Своду знаний по управлению проектами). – PMI, 2008.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ LEAN-ПРЕОБРАЗВАНИЙ НА ПРЕДПРИЯТИИ

© Хмелева Т.Е.*

Национальный исследовательский университет
«Высшая Школа Экономики», г. Нижний Новгород

В современном бизнесе каждый игрок находится на конкурентном рынке и понимает, что необходимо обладать преимуществами для того, что выжить. Многие предприятия, которые занимаются крупным производством, внедряют инструменты lean для того, чтобы сократить свои издержки, увеличивая соответственно прибыль. Основная идеология Lean-менеджмента и бережливого производства заключается в сокращении производственных потерь, таких как перепроизводство, излишние запасы, простой оборудования, лишние перемещения материалов и другие. Избавляясь от такого рода потерь и оптимизируя производственные процессы, организации не могут справедливо дать оценку произведенным изменениям. **Объектом данной работы** является традиционный бухгалтерский учет. **Предмет изучения** – правильность, уместность использования традиционного учета для измерения экономического эффекта от внедренных лин-преобразований. Метод исследования – анализ отечественной и зарубежной литературы. Необходимо

* Студент 4 курса кафедры Производственного менеджмента и логистики.

сделать отметку на том, что рассматриваемая тема довольно мало исследована, и список анализируемой литературы невелик. Только из этого можно сделать вывод об актуальности темы данной работы. Однако также ее актуальность доказывает тот факт, что на данный момент большое количество предприятий внедрило или попыталось внедрить lean-инструменты, но в последствии либо отказались от них, либо приняли другие невыгодные решения, причиной чего стала неверная оценка таких изменений.

Ключевые слова: lean-менеджмент, эффективность lean-преобразований, lean-учет (лин-учет).

В начале работы рассмотрим, какие недостатки традиционного бухгалтерского учета существуют вообще, и как это проецируется на идеологию бережливого производства и lean-менеджмента.

Итак, одним из самых простых недостатков традиционного учета является его сложность и недоступность для большого количества работников на производстве. Это ведет к тому, что далеко не все сотрудники отслеживают состояние своей организации, а, следовательно, и не являются в курсе того, какую ценность или полезность они приносят компании и как оценивается результат их деятельности. Все это ведет к демотивации персонала. Следующий изъян традиционного бухгалтерского учета заключается в некорректности подсчета себестоимости. Это доказал Джерольд Соломон, объяснив, что, во-первых, много времени тратится на выверку счетов по оплате материалов, однако проблемы с разницей в закупочных ценах, с отходами по отходам производства и израсходованным материалам все равно возникают, во-вторых, лишние детали, поставляемые на производство, никогда не возвращаются на склад вовремя, поэтому очень трудно определить, какой объем материала должен учитываться, в-третьих, позиции накладных расходов разносятся не лучшим образом: нет возможности объяснить распределение таких статей, как налоги, страховки, снабжения или прибавки к з/п и жалованию, даже амортизация вызывает долю сомнения, поскольку существует много методов начисления износа. И, наконец, в-четвертых, система учета рабочей силы полностью зависит от того, насколько точно служащие отмечают время начала и окончания рабочих смен. Учетчики людей перетасовывают по сменам, и нигде это не фиксируют. Поскольку учет рабочего времени ведется только на уровне отдела, а не по объему выпущенной или реализованной продукции, цифра точна лишь на уровне семейства товаров [3]. Это ведет к неточным подсчетам, отражающим себестоимость производимой продукции.

На предприятии, использующем традиционный бухгалтерский учет, на каждый квартал разрабатывается план производства, который должен быть выполнен независимо от каких-либо обстоятельств. Всем известен тот факт, что спрос имеет тенденцию изменяться. Это говорит о том, что если он выше, чем план производства, то предприятие не сможет удовлетворить по-

требности всех клиентов, из-за чего теряет какую-то долю клиентов, а, следовательно, и рынка. Если же спрос ниже, чем план производства, то на складах начинает расти объем запасов, порождающий потери в виде заморозки денежных средств в запасах, затраты на содержание площади склада, а также возможно потери, связанные с устареванием продукта. В связи с тем, что традиционный учет требует от начальника производства отвечать за отклонения от плана, он, избегая этой ответственности, увеличивает объемы производства в то время, когда это не требует рынок. Последствием являются потери из-за осадка продукции на складе [3].

Из этих утверждений можно сделать вывод о том, что традиционный бухгалтерский учет не подходит для lean-организаций, так как он заточен под массовое производство, а цель lean-менеджмента и бережливого производства – это избавление от слепого массового производства и переход на вытягивающую систему заказов, которая предполагает отсутствие запасов и производство только по запросу клиента.

Таким образом, можно с достаточной определенностью сказать, что для lean-предприятий необходима иная система учета ее экономической деятельности, так называемый lean-учет. Lean-учет представляет собой в большей степени управленческий учет, однако в то же время изменяет порядок расчета себестоимости, например, и другие аналитические методы [1]. Так как цель моей работы заключается в том, чтобы рассмотреть релевантные инструменты для оценки экономической эффективности lean-преобразований, то следующая часть будет посвящена именно этим инструментам управленческого учета.

Следует начать с того, что традиционная отчетность обычно отражает производительность труда, загруженность оборудования, поглощение накладных расходов и становится доступной сотрудникам в конце месяца. Это исключает возможность исправлять ошибки сразу на месте их возникновения. Также расчет традиционных показателей ведет к потере большого количества времени. Бережливые показатели в свою очередь отражают положение дел в момент их совершения что позволяет быстро устранить неполадки; информация собирается в каждой производственной ячейке и предоставляется всем желающим в легко воспринимаемом визуализированном виде.

Таковыми показателями являются следующие отчеты. Почасовой отчет о рабочем дне отражает возможность оператора на производстве и его производственной ячейки работать по времени такта, а также мгновенно показывает неполадки, которые не дают такой возможности и которые нужно немедленно устранить [2]. Все результаты вывешиваются в определенном месте и сравниваются графы «план» и «факт». Этот отчет служит трем целям: сохранить нацеленность работников ячейки на поддержание равномерного выпуска изделий в соответствии с требованием заказчика, обеспечить быструю обратную связь и собрать данные по проблемам, чтобы их можно было постоянно анализировать и исключать.

Отчет о приемке с первого предъявления (ФТТ) [2]. Данный вид отчета нужен для того, чтобы отследить правильность производства изделия той или иной производственной ячейкой с первого раза. Это важный показатель, так как если изделие не принимается с первого раза, то оно отправляется на доработку или забраковывается вовсе. И в том и в другом случае предприятие увеличивает свои затраты.

$ФТТ = (\text{общее кол-во обработанных изделий} - \text{брак или доработка}) / (\text{общее кол-во обработанных деталей})$.

Отчет о НЗП/СНЗП (соотношения незавершенного производства к стандартному незавершенному производству) позволяет держать под контролем запасы в ячейках [2]. Идеальным результатом является 1. Если он меньше 1, то есть вероятность нехватки материалов. Если данный показатель больше 1, то в ячейке слишком большие ненужные запасы.

Переходя к заключению, надо заметить важность рассмотренных выше показателей, так как именно они помогают придерживаться идеологии сокращения потерь и затрат и процветать бережливому производству. Невозможно традиционным бухгалтерским учетом оценить изменения в бережливом производстве, так как эти понятия относятся к диаметрально противоположным методам осуществления производства. Это приводит к тому, что данная оценка является неверной. Тем не менее, очень мало предприятий, которые пользуются lean-инструментами и lean-учетом одновременно.

Список литературы:

1. Мельник М.В. Принципы современного управленческого учета // Управленческий учет. – 2008.
2. Маскелл Брайан, Баггали Брюс. Практика бережливого учета: управленческий, финансовый учет и система отчетности на бережливых предприятиях / Пер. с англ. – М.: Институт комплексных стратегических исследований, 2010.
3. Соломон Джерольд. Учет по системе Лин. Как согласовать работу финансовой службы и производства» / Пер. с англ. В.Д. Соколовой. – М.: Вершина, 2007.

Секция 5

МАРКЕТИНГ

ФИЗИОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ СТАРЕНИЯ В МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЯХ

© Кадалова А.К.*

Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского, г. Омск

Старение населения – глобальное явление, которое затронуло или затронет каждого мужчину, женщину и ребёнка в любой точке мира. Устойчивое увеличение возрастных групп пожилых людей оказывает воздействие на образ жизни, поведение потребителей и их предпочтения. Компаниям необходимо учитывать особенности геронтопотребителей при создании товаров и услуг. В данной статье мы рассмотрим, как можно учитывать физиологические особенности старения при разработке маркетинговых коммуникаций.

Ключевые слова: старение населения, маркетинговые коммуникации, физиологические особенности старения, геронтопотребители.

Наиболее острой в настоящее время является проблема старения населения и учёта его социальных последствий. Старение организма представляет собой сложный универсальный процесс постепенной деградации частей и систем тела человека и последствия этого процесса.

Старение населения уже сейчас имеет большое значение и кардинальным образом сказывается во всех областях повседневной человеческой жизни, и так будет и в дальнейшем. Старение населения будет и дальше затрагивать здоровье и здравоохранение, состав семьи и условия жизни, проживание и миграцию [2].

Население в возрасте старше 55 лет становится все более значимым в структуре потребительского рынка. Число людей в данной возрастной группе увеличивается, они становятся более обеспеченными. Люди старшего возраста, как правило, имеют больший остаток дохода после удовлетворения основных потребностей, чем их более молодые сограждане.

Согласно данным Федеральной службы государственной статистики численность населения старше 55 лет на конец 2014 года 38438 тыс. чел., что составляет 26,75 % от общей численности населения России [5].

Потребители 55+ мало реагируют на эмоциональные рекламные кампании, поскольку более важным приоритетом для них выступает результат эксплуатации продукции и соответствие цены результату. В этой связи необходимо акцентировать внимание на полезностных, эффективных качественных и профилактических свойствах предлагаемых товаров (к примеру, фильтр для очистки воды). Кроме того, такие потребители очень восприимчивы к ретробрендам и ретротоварам [1].

* Аспирант.

Изначально существуют определенные трудности к обращению к данной возрастной группе, сложности в употреблении слов «пожилые» или «престарелые» люди, так как это формирует из них некую особую группу потребителей, к которой никто не горит желанием себя отнести. В этом отличие данного поколения: они не считают себя пожилыми, а тем более, старыми. Сегодня остро стоит вопрос коммуникативных изменений при обращении к представителям этого поколения: поиска подходящих слов, создания новых текстов для публичного пространства.

При создании маркетинговых коммуникаций для геронтопотребителей стоит обращать внимание на физиологические особенности старения и учитывать их в рекламных обращениях. С возрастом такие чувства, как вкус, запах, осязание, зрение, и слух тоже подвергаются старческим изменениям. Чувства становятся менее острыми, и могут возникнуть проблемы различного характера.

В табл. 1 описана взаимосвязь физиологических особенностей организма при старении и маркетинговых коммуникаций.

Таблица 1

**Физиологические особенности старения
в маркетинговых коммуникациях**

Физиологические особенности организма		Как учитывать в коммуникациях
Ухудшение слуховой чувствительности	Плохое восприятие звуков на высоких частотах, плохо улавливаются согласные звуки, снижение порога слуха.	Рекламные обращения должны быть четко сформулированы, с использованием «понятных» слов и терминов.
Снижение цветовой чувствительности	Использование спокойных приятных цветов в рекламных сообщениях (психология цвета).	Использование спокойных приятных цветов в рекламных сообщениях (психология цвета), приглушенные цветовые тона, пастельные тона.
Ухудшение зрения	Снижение скорости обработки информации, снижение способности фокусировки зрения на предметах.	Увеличение средней продолжительности рекламных сообщений, рекламные ролики не должны быть перегружены визуальными образами
Снижение памяти	Музыка и посторонние шумы плохо сказываются на способности к запоминанию (ухудшение ассоциативной памяти).	В рекламных сообщениях должны отсутствовать музыкальное сопровождение либо посторонние шумы, отвлекающие от основной информации. Лучше запоминается логическая вербальная информация

Источник: разработано автором.

С помощью чувств человек получает информацию определенного типа из внешней среды (свет, звук, вибрации и так далее). Эта информация превращается в нервный импульс и передается в мозг, где она интерпретируется в значимые ощущения.

Органы чувств человека – слух, зрение, вкус, обоняние – постепенно ослабевают, но характер и степень их ослабления могут значительно различаться. С возрастом, ухудшается слуховая чувствительность к высоким тонам.

У пожилых людей ухудшается работа слухового анализатора, причем это ухудшение носит избирательный характер. Наибольшие изменения происходят в высокочастотном диапазоне (4000-16000 Гц). После 40 лет у человека снижается громкостная чувствительность. Снижается острота и поле зрения, что затрудняет способность различать мелкие детали [3].

Слух и зрение подвержены самым сильным изменениям, но и остальные чувства могут быть затронуты в результате старения. Снижение цветовой чувствительности с 28 до 80 лет происходит неодинаково. По данным Смита, восприятие желтого после 50 лет не меняется, а к зеленому снижается постепенно. С возрастом значительно ослабляется сенсорная реакция на красный и синий цвета [4].

У старческой памяти тоже есть свои особенности. Помимо общего снижения способности запоминать, характерно нарушение памяти на недавно прошедшие события, а также намерения и действия, связанные с текущей жизнью. Пожилые с трудом запоминают даты, имена, номера телефонов, назначенные встречи. В возрасте 70-90 лет особенно страдает механическое запечатление. Запоминание логически малосвязанного материала представляет для пожилого человека непосильную задачу. Лучше всего сохраняется логическая, вербальная память. Основой прочности памяти в позднем возрасте являются смысловые связи. Страдает также кратковременная память. Человек не может вспомнить то, что было вчера. В тоже время долговременная память позволяет ясно вспоминать события давно минувших дней [3].

Таким образом, с учетом тенденции старения населения компаниям, нацеленным на геронтопотребителей, необходимо тщательно разрабатывать программу маркетинговых коммуникаций с учетом физиологических, психологических и социальных особенностей старения организма.

Список литературы:

1. Багиев Г.Л., Богданов Е.Г., Бойцова А.Е. Социально-экономические факторы формирования и развития геронтомаркетинга / Г.Л. Багиев, Е.Г. Богданов, А.Е. Бойцова // Проблемы современной экономики. – 2012. – № 2 (42). – С. 209-210.
2. Вторая Всемирная ассамблея по проблемам старения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.un.org/russian/conferen/ageing/facts.htm>.
3. Психология старости и старения: Хрестоматия: учеб.пособие для студ. психол. фак. высш. учеб. заведений / Сост. О.В. Краснова, А.Г. Лидерс. – М.: Издательский центр «Академия», 2003. – 416 с.
4. www.kaklechtsya.ru/anatomo-fiziologicheskie-osobennosti-stareniya/.
5. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>.

БЕНЧМАРКИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОИСКА КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ

© Мукожев А.М.*

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

Общественное питание является важным элементом в интегральной оценке социально-экономического развития общества. В этих условиях деятельность предприятий общественного питания требует постоянного совершенствования и обновления, выработки соответствующей стратегии и тактики управления, для чего эффективным инструментом является бенчмаркинг.

Ключевые слова: маркетинг, бенчмаркинг, предприятия общественного питания, конкурентные преимущества.

В современных условиях развития экономики конкурентная политика становится системным элементом на всех уровнях организации экономической политики. В такой высоко конкурентной сфере, как общественное питание, она призвана способствовать развитию конкурентных преимуществ отдельных экономических субъектов, стимулировать развитие конкурентных механизмов. Основой успешной деятельности предприятий общественного питания в таких условиях является конкурентный бенчмаркинг, который способствует появлению продукции и услуг более высокого качества и различного ассортимента. Предприятия, не ориентирующиеся на рыночный спрос, начинают испытывать трудности со сбытом. Маркетинг как совокупность знаний по эффективной коммерческой деятельности является инструментом поиска и привлечения покупателей, обеспечивая предприятию общественного питания высокие доходы. Предметом маркетинга в общественном питании являются изучение, отбор и принятие наиболее рациональных решений коммерческой деятельности по производству и реализации продукции и услуг. Для эффективного решения задач разработки комплекса маркетинга, потребительские услуги с точки зрения взаимосвязи услуг и классических материальных товаров в процессе потребления и удовлетворения потребности следует подразделить на две группы: чистые услуги и услуги, связанные с потребляемым материальным товаром [1]. Общественное питание выполняет следующие три основные функции, которые определяют особенности этой отрасли: производственные, сервисные, торговые, что получило отражение в авторской классификации услуг общественного питания (рис. 1). Данная классификация необходима для проведения конку-

* Декан факультета Технологии пищевых производств, кандидат экономических наук, доцент.

рентного бенчмаркинга в разрезе приведенных функций, что даст возможность определить наиболее эффективные инструменты маркетинга предприятий общественного питания.

Классификация услуг в сфере общественного питания	
	С точки зрения торговых функций: – продажа кондитерских изделий; – продажа прохладительных и алкогольных напитков; – продажа табачных изделий
	С точки зрения производственных функций: – производство блюд и напитков; – производство полуфабрикатов и некоторых видов готовых продуктов питания для продажи потребления вне предприятия общественного питания; – кейтеринг
С точки зрения сервисных функций	
	Услуги предоставления места потребления
	Услуги предоставления места общения, встреч, переговоров
	Услуги предоставления средств потребления (столовых приборов и посуды)
	Услуги доставки блюд потребителю
	Услуги официантов и барменов (сервировки стола, обслуживание процесса потребления)
	Оказание развлекательных услуг – дискотеки – живая музыка – вокальные выступления – танцевальные программы – собрания обществ – литературные вечера – услуги ведущих праздничных вечеров – и т.д.
	Консультационные услуги (помощь в выборе блюд и напитков, составления меню и репертуара шоу программ)
	Эстетические услуги (визуальное, звуковое, обонятельное оформление интерьера и экстерьера)
	Услуги обеспечения безопасности и правопорядка в местах потребления

Рис. 1. Классификация услуг в сфере общественного питания

Вместе с тем, развитый рынок услуг предприятий общественного питания дает возможность конкурировать не только на основе ценовых или то-

варных характеристик (хотя безусловно они играют основополагающую роль в конкурентной борьбе). К особенностям конкурентных отношений в сфере общественного питания мы относим следующие:

- потребность в питании удовлетворяется в данном случае на основе предоставления услуг;
- большинство субъектов хозяйствования конкурируют напрямую между собой вне зависимости от своих масштабов деятельности;
- предприятия общественного питания имеют самые различные организационно-правовые и организационно-экономические формы функционирования;
- предприятия выстраивают свою стратегию конкурентной борьбы в зависимости от того, на какой территориальный сегмент рынка ориентированы их услуги;
- в сфере общественного питания функционируют в основном предприятия малого и среднего бизнеса;
- для развития собственного бизнеса в данной области предпринимателю необходимы относительно небольшие средства;
- достаточно велико влияние государственных органов управления, которое осуществляется посредством установления системы стандартов и норм приготовления блюд;
- часть предприятий общепита выведена из прямой конкуренции вследствие оказания ими услуг социально уязвимым группам населения [1, 2].

Применяемые предприятиями общественного питания стратегии маркетинга опираются на прогнозирование долгосрочных перспектив в изменении рынка и потребностей покупателей.

Также, важно заметить, что в общественном питании базой для грамотного позиционирования может служить разделение потребителей целевого рынка по поведенческому критерию, который, отражая различия в системе ценностей потребителей, интересах, образе жизни, приобретает по мере развития рыночных отношений все большее значение. Признаками в рамках названного критерия могут служить:

- цели посещения (подтверждение принадлежности к определенной группе (бизнесмен, семьянин и др.), удовлетворение потребности в пище, встреча с друзьями, празднование торжеств, деловая встреча);
- степень приверженности к предприятиям (единственное предприятие, несколько предприятий, выбор случаен);
- степень самостоятельности в выборе предприятия (собственное мнение, мнение родных, друзей, коллег, реклама).

Любой из таких признаков может стать элементом позиционирования – этот вопрос решается каждым предприятием под воздействием нескольких факторов (например, тип торгового объекта общественного питания, зависимость от мнения постоянных потребителей и др.). Для наглядности полу-

ченный материал отражен в табл. 1 в виде основных мероприятий комплекса маркетинга для реализации стратегии совершенствования деятельности и активного продвижения услуг ООО «Луна».

Таблица 1

Основные мероприятия комплекса маркетинга для реализации стратегии совершенствования деятельности и активного продвижения услуг ООО «Луна»

Комплекс маркетинга	Мероприятия	Характеристики
1. Товарная политика	1. Расширение ассортимента	В ассортимент меню ввести кроме существующих блюд кавказской кухни блюда из рыбы другие европейские блюда.
	2. Дополнит. услуги	Ввести предзаказ столиков, внесение депозита при оплате счета, возможность безналичных расчетов (оплата счета по карточке).
	3. Шоу-программа	Проведение тематических вечеров, конкурсов, выступлений артистов и т.д.
2. Ценовая политика	1. Цены в заведении	Ценовая политика должна быть ориентирована на основных конкурентов. Цены средние по данному сегменту.
	2. Скидки с цены	Рекомендуется предоставление скидок постоянным посетителям, за большие заказы, а также при оформлении заказа заранее.
3. Сбытовая политика	Использование нулевого канала сбыта	Сбытовая политика осуществляется напрямую конечным покупателям. Т.е. основная цель здесь – максимальное удовлетворение потребностей посетителей.
4. Политика продвижения услуг	1. Реклама	– ротация рекламного ролика по телеканалам Кабардино-Балкарской республики; – ротация рекламного ролика по радио Кабардино-Балкарской республики, «Русское радио Нальчик»; – извещение близлежащих предприятий с рассылкой меню и возможностью заказа по телефону; – полоса в рекламных рубриках республиканских газет «Кабардино-Балкарская правда» «Газета Юга», «Горянка»; – печатная реклама – открытки.
	2. Позиционирование кафе	Позиционирование кафе в качестве уникального заведения кавказской (кабардинской) кухни. Наглядность блюд будет изображена в меню, где вся предлагаемая «кухня» будет разделена на разделы.
	3. Стимулирование сбыта	Система скидок (в личный праздник, постоянным посетителям и т.д.).
	4. PR-мероприятия	– предоставление в качестве приза бесплатного «похода» или подарочного сертификата в кафе при розыгрышах или конкурсах в радио- или ТВ-передачах; – рассказ о кафе – предоставление материалов либо участие в специализированных городских телепередачах.
5. Персонал	1. Обучение персонала	Обучение персонала психологии и принципам эффективных продаж, этикету и принципам общения с покупателями.
	2. Мотивация персонала	Введение системы премирования сотрудников и системы штрафов. Контроль через ведение книги жалоб и предложений от посетителей.

В заключении отметим, что при использовании методов бенчмаркинга в редких случаях возникает необходимость прибегнуть к перепозиционированию, т.е. коренному изменению мнения потребителей о конкретном заведении за счет появления (или создания) новых конкурентных преимуществ.

Таблица 2

**Дополнительные маркетинговые мероприятия
по созданию и поддержанию имиджа ООО «Луна»**

Мероприятия	Характеристики
1. Интерьер	– интерьер кафе должен содержать в себе цвета природного ландшафта; – мебель должна отвечать требованиям современных кавказских заведений.
2. Стилистика заведения	В оформлении интерьера кафе кавказский колорит будет поддерживаться дополнительными инструментами: – деревянная мебель в зале; – наличие живой растительности в зале; – спецодежда персонала – национальный кавказский стилизованный костюм; – белая и глиняная сервировочная посуда; – музыкальное сопровождение кафе – кавказская музыка.
3. Чистота заведения	Необходимо постоянно поддерживать чистоту в заведении, чтобы посетителям было приятно проводить в кафе максимальное количество времени.

Также авторская методика оценки конкурентоспособности социально ориентированных систем общественного питания с использованием принципов бенчмаркинга позволяет рассмотреть не только экономические показатели развития, но и более широкий спектр факторов, влияющих на деятельность предприятий общественного питания и их конкурентных преимуществ.

Список литературы:

1. Мукожев А.М. Повышение эффективности управления общественным питанием региона в рыночных условиях // Новые технологии. – 2012. – № 4. – С. 222-226.
2. Чернов Г.Е. Управление общественным питанием в рамках социальной политики государства: диссертация. – Санкт-Петербург. 2002. – 339 с.

Секция 6

УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИЯМИ И ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

ПРИМЕНЕНИЕ РАЗЛИЧНЫХ ПОДХОДОВ ДЛЯ РАЗРАБОТКИ КОМПЛЕКСНОЙ МЕТОДОЛОГИИ ОЦЕНКИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИЙ

© Гатауллина А.А.*

Пермский национальный исследовательский политехнический университет,
г. Пермь

В статье рассмотрены возможности и целесообразность применения процессного и системного подходов, а также метода сравнительного анализа для разработки комплексной методики оценки инновационного развития территорий. Работа выполнена на основе задания № 2014/152 на выполнение государственных работ в сфере научной деятельности в рамках базовой части государственного задания Минобрнауки России ПНИПУ (тема № 1487 «Инновационное развитие территории и решение ключевых проблем урбанистики»).

Ключевые слова: инновационное развитие территорий, процессный подход, системный подход, инновационное развитие территорий, принципы и методы анализа.

Разработка комплексной методологии оценки инновационного развития территорий до сих пор остается актуальным и не решенным до конца вопросом. К настоящему времени в отечественной науке частично проработана терминологическая основа оценки процесса инновационного развития экономических субъектов [9], достаточно широко раскрыты вопросы влияния инновационной активности на конкурентоспособность национальных экономик и отдельных субъектов предпринимательской деятельности [1, 8, 10], рассмотрены различные аспекты формирования системы мер государственной поддержки инновационной деятельности, а также роли научной и образовательной подсистем в инновационном развитии национальной экономики [6-7], проведена оценка сформированности инновационной подсистемы региона [12], проанализированы процессы развития инновационных форм бизнеса в условиях современной экономики [11]. Однако в теории и на практике до сих пор отсутствует единообразный методологический инструментарий в рамках управления инновационным развитием территорий.

В предыдущих наших работах были исследованы возможности, целесообразность и особенности применения процессного подхода и системного анализа в рамках разработки комплексной методологии оценки инновационного развития территорий [2-3]. Оценивая место этих двух фундамен-

* Младший научный сотрудник кафедры Экономики и управления промышленным производством.

тальных подходов к анализу социально-экономических систем и явлений в общей концепции инновационного развития территории нужно отметить, что роль системного подхода заключается, прежде всего, в том, что он призван обеспечить научное представление о социально-экономической системе как совокупности связанных между собой элементов каждая из которых вносит свой вклад в инновационные характеристики общей системы территории, влияет на ее устойчивость и жизнеспособность через формирование и широкое применение факторов инновационной активности [4-5]. Также применение системного подхода позволяет выявить и оценить результаты влияния отдельных элементов и подсистем инновационной активности на устойчивость системы в целом, поскольку изменение одного элемента приводит к изменениям в других элементах. Для инновационной активности это является наиболее важным и значимым, т.к. инновационная деятельность сама по себе нацелена на формирование и внедрение нового, но при этом является достаточно сложной и часто слабо предсказуемой с точки зрения надежности предвидения и прогнозирования результатов. Особенно актуально это для проблематики инновационного развития крупных систем – территорий, которые характеризуются особой многогранностью связей и зависимостей, разнообразием субъектов деятельности, наличием у них противоречивых целей и стремлений. В силу этого необходимость системного учета существующих связей между всеми элементами социально-экономической системы существенно повышается.

Что касается возможности, целесообразности и особенности применения процессного подхода, то было выявлено, что именно данный подход позволяет усилить адаптивность крупной системы к изменениям, повысить ее гибкость за счет сокращения времени реакции системы в целом и ее отдельных элементов на изменения внешней среды, обеспечить улучшение результатов деятельности. Процессный подход позволяет внедрить элементы системы менеджмента качества в отношении управленческой деятельности в направлении инновационного и социально-экономического развития. Также процессный подход позволяет сконцентрировать усилия на результатах функционирования социально-экономической системы в целом, поднявшись выше уровня отдельного субъекта, подразделения, исполнителя или ответственной структуры. Именно поэтому, на наш взгляд, в качестве важного элемента комплексной модели инновационного развития территорий должен стать процессный подход.

Также как было установлено в процессе исследования, процессный подход к управлению инновационным развитием позволяет более оперативно решать возникающие в ходе инновационной деятельности вопросы и более эффективно воздействовать на результат. Это позволяет эффективно организовать взаимодействие в рамках горизонтальных связей (сетевого взаимо-

действия), в результате чего субъекты, подразделения организаций, отдельные люди, задействованные в одном процессе, могут самостоятельно координировать работу в рамках процесса и решать возникающие проблемы без участия контролирующих и координирующих структур, в том числе без вмешательства вышестоящего руководства.

При этом в процессе разработке комплексной методологии оценки инновационного развития территорий необходимо применение принципа многокритериальности. Это означает, что этапы прогнозирования сценариев развития, их анализ и оценка, выбор наиболее приемлемого в текущих условиях варианта, составление плана и программ, подбор инструментов управления, установление ключевых показателей оценки проводятся с использованием нескольких критериев, выбранных с учетом интересов всех участников инновационного процесса и заинтересованных сторон, включая группы людей, высказывающих негативное отношение к возможным изменениям и инновациям.

Еще одним важным инструментом разработки комплексной методологии оценки инновационного развития территорий является метод сравнительного анализа, опирающийся на принцип многовариантности. Применение этого метода и принципа означает, что планирование достижения результатов и анализ проводится путем сопоставления результатов, полученных на основе нескольких баз сравнения, что в настоящее время в практике управления инновационным развитием применяется недостаточно, в том числе из-за особенностей отечественной статистики. Последнее затрудняет правильное определение показателей оценки результативности процесса инновационного развития, как промежуточных, так и интегрального. Эти показатели необходимы для получения информации о ходе выполнения работ в рамках инновационной деятельности и для принятия соответствующих управленческих решений – продолжении работ или их прекращении.

Поскольку показатели процесса представляют собой набор количественных или качественных параметров, характеризующих сам процесс и его результат и быстро меняющихся во времени, постольку отсутствие единых подходов к планированию и оценке инновационного развития территорий затрудняет проведение сравнительного анализа успешности инновационного развития различных субъектов, определение целей и параметров достижения результата и не позволяет до сих пор создать единый инструмент управления инновационным развитием территорий.

Отсутствие единых целевых показателей оценки достигнутых результатов и единой методики подготовки программ инновационного развития препятствует координации усилий по внедрению инноваций на различных уровнях, затрудняет управление инновационной деятельностью в целом, что делает решение этого вопроса актуальным, а применение процессного и

системного подходов, а также метода сравнительного анализа позволяют решить указанную проблему.

Список литературы:

1. Гайфутдинова О.С. Основные методические положения оценки инновационной конкурентоспособности региона // Российское предпринимательство. – 2012. – № 18. – С. 134-139.
2. Гатауллина А.А. Применение процессного подхода в рамках комплексной методологии оценки инновационного развития территорий // Экономика и предпринимательство. – 2015. – № 3. – С. 258-260.
3. Гатауллина А.А. Применение системного анализа в рамках комплексного подхода к инновационному развитию территории // Экономика и предпринимательство. – 2015. – № 4-1. – С. 425-427.
4. Звягин Л.С. Роль системного подхода в применении экономико-математических методов // Проблемы экономики и менеджмента. – 2014. – № 5 (33). – С. 97-104.
5. Корнев Г.Н. О применении системного подхода в экономических исследованиях // Современные проблемы науки и образования. – 2007. – № 3. – С. 21.
6. Мингалева Ж.А. Устойчивое развитие экономики: инновации, рациональное природопользование и ресурсосбережение // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. – 2012. – № 4. – С. 120-122.
7. Мингалева Ж.А., Максименко И.И. Научный и образовательный потенциал инновационного развития национальной экономики // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. – 2008. – № 4 (61). – С. 21-28.
8. Мингалева Ж.А., Платынюк И.И. Применение комплексного подхода к оценке инновационной конкурентоспособности экономических субъектов. // Современные проблемы науки и образования. – 2012. – № 3. – С. 257-257.
9. Платынюк И.И. Терминологическая основа понятий, характеризующих инновационное развитие экономических систем // Современные тенденции в экономике и управлении. – 2010. – С. 145-150.
10. Решетов К.Ю. Сущность конкурентоспособности инновационных предпринимательских структур // Актуальные проблемы социально-экономического развития России. – 2013. – № 1. – С. 64-69.
11. Ченёнова Р.И., Макарова И.В. Развитие инновационных форм бизнеса в условиях экономики знаний // Экономика региона. – 2009. – № 3. – С. 100-106.
12. Шевченко Т.А., Хмелева Г.А. Оценка степени сформированности инновационной региональной подсистемы // Вестник Самарского государственного университета. – 2013. – № 7 (108). – С. 101-110.

ПРИМЕНЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В УПРАВЛЕНИИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССАМИ

© Мурзабекова К.Б.*

Северо-Восточный федеральный университет им. М.К. Аммосова,
г. Якутск

Данная статья предлагает к рассмотрению возможность использования информационных технологий для повышения эффективности предприятий.

Ключевые слова: информационные технологии, инновации, предприятия, IT, мобильное приложение, инструменты.

На сегодняшний день в условиях борьбы за потребителя на передний план выходит конкуренция бизнес-моделей и динамических организационных способностей предприятия, тогда как конкуренция товаров и услуг уходит в прошлое. Вопросы проектирования модели управления, применения информационных технологий и измерения эффективности производства становятся важными для большинства современных компаний.

К числу важнейших проблем, связанных с использованием современных технологий в информационной среде работы предприятия, необходимо отнести отсутствие необходимого теоретико-методического обоснования и практических рекомендаций, предоставляемых новейшими компьютерными средствами в сфере управления человеческими ресурсами.

Информационная технология (далее ИТ) – это комплекс взаимосвязанных, научных, технологических, инженерных дисциплин, изучающих методы эффективной организации труда людей, занятых обработкой и хранением информации; вычислительную технику и методы организации и взаимодействия с людьми и производственным оборудованием, их практические приложения, а также связанные со всем этим социальные, экономические и культурные проблемы. Сами информационные технологии требуют сложной подготовки, больших первоначальных затрат и наукоемкой техники.

Организации (предприятия) можно разделить на три группы – малые, средние и большие (крупные) в использовании ИТ в деятельности.

1. На малых предприятиях различных сфер деятельности информационные технологии, как правило, связаны с решением задач бухгалтерского учета, накоплением информации по отдельным видам бизнес-процессов, созданием информационных баз данных по направленности деятельности фирмы и организации телекоммуникационной среды для связи пользовате-

* Студент кафедры Экономики и управления производством. Научный руководитель: Сибилева Е.В., доцент кафедры Экономики и управления производством, кандидат экономических наук; Спиридонова Р.Ф., старший преподаватель кафедры Экономики и управления производством.

лей между собой и с другими предприятиями и организациями. Персонал малых предприятий работает в среде локальных вычислительных сетей различной топологии с организацией автоматизированного банка данных для концентрации информационных ресурсов предприятия.

Индивидуальные приложения и функциональная информация специалистов малого предприятия локализуются на уровне автоматизированных рабочих мест (рабочих станций) локальной вычислительной сети, а автоматизированный банк данных используется для эффективной информационной поддержки работы верхнего звена управления. Поэтому на малых предприятиях наиболее целесообразна организация комбинированной информационной технологии, которая сочетает в себе распределенную обработку данных с централизацией информационных ресурсов в автоматизированном банке данных.

В качестве центральной вычислительной системы, реализуемой для организации автоматизированного банка данных, используются UNIX-сервер, мэйнфрейм или суперкомпьютер.

Комбинированная сетевая организация автоматизированной информационной технологии имеет следующие преимущества:

- экономия эксплуатационных расходов;
- возможность эффективной реализации архитектуры «клиент-сервер»;
- высокая адаптивность к требованиям пользователей за счет широкого спектра вариантов сочетания аппаратных и программных средств и т.д.

Однако концентрация системы вокруг единственного сервера не всегда является лучшим решением, так как существуют жесткие ограничения на количество клиентов, подключенных к серверу. Увеличение числа клиентов приводит к замедлению реакции системы. Кроме того, в современных условиях функционирования предприятия или организации для выработки оптимального управленческого решения необходимо централизованно решать разноплановые задачи, начиная с традиционных бизнес-приложений типа программ бухгалтерского учета и заканчивая задачами оценки коммерческого риска с использованием систем искусственного интеллекта. Практика показывает, что смешивать весь спектр подобных задач в одном компьютере неэффективно, а попытки обойти указанные ограничения за счет наращивания вычислительной мощности центрального сервера приводят к резкому увеличению финансовых затрат. Поэтому подобное комбинированное построение автоматизированной информационной технологии и организация локальной вычислительной сети с одним информационным узлом концентрации вполне себя оправдывают только при реализации на малых предприятиях.

2. В средних организациях (предприятиях) большое значение для управленческого звена играют функционирование электронного документооборота и привязка его к конкретным бизнес-процессам. Для таких организаций

(предприятий, фирм) характерны расширение круга решаемых функциональных задач, связанных с деятельностью фирмы, организация автоматизированных хранилищ и архивов информации, которые позволяют накапливать документы в различных форматах, предполагают наличие их структуризации, возможностей поиска, защиты информации от несанкционированного доступа и т.д. Производится наращивание возможностей различных форм организации хранения и использования данных: разграничение доступа, расширение средств поиска, иерархия хранения, классификации и т.д.

Для исключения узких мест в организации информационной технологии средних предприятий используется несколько серверов в различных функциональных подразделениях предприятия. Так, локальная вычислительная сеть средних предприятий представляет собой двухуровневую вычислительную сеть, на верхнем уровне которой организована коммуникационная среда для обмена информацией между локальными серверами, а на нижнем уровне – подключение локальных вычислительных сетей различной топологии каждого функционального подразделения к локальному серверу для обеспечения пользователям взаимного обмена информацией и доступа к корпоративным ресурсам.

3. В крупных организациях (предприятиях) информационная технология строится на базе современного программно-аппаратного комплекса, включающего телекоммуникационные средства связи, многомашинные комплексы, развитую архитектуру «клиент-сервер», применение высокоскоростных корпоративных вычислительных сетей. Корпоративная информационная технология крупного предприятия имеет, как правило, трехуровневую иерархическую структуру, организованную в соответствии со структурой территориально разобщенных подразделений предприятия: центральный сервер системы устанавливается в центральном офисе, локальные серверы – в подразделениях и филиалах, станции клиентов, организованные в локальные вычислительные сети структурного подразделения, филиала или отделения – у персонала компании.

На сегодняшний день все больше ИТ-подразделений крупных и средних организаций заняты составлением моделей своих бизнес-процессов в организации. Российские менеджеры поддерживают идею процессного управления и необходимость его встраивания в традиционные функциональные структуры, поэтому для повышения эффективности деятельности ИТ-подразделения необходимо оптимизировать и провести реструктуризацию или реинжиниринг внутренних процессов.

Основываясь на опыте проектов, можно выделить следующие процессы ИТ предприятий:

Управление ИТ-стратегией, бизнес прогноз и планирование услуг, планирование и бюджетирование, контроллинг, предоставление сервисов, управление проектами и обеспечение информационной безопасности. Совершенствование данных процессов, в первую очередь, дает качественный скачок

эффективности деятельности ИТ-подразделения, что позволяет получить поддержку руководства для дальнейшего совершенствования.

Рассмотрим применение информационных технологий на примере ИТ компании «Файвтроникс».

Инструменты, которые использует данная компания тесно связана с управлением бизнес-процессами на предприятии: такие как redmine, trello, slack, база знаний на википедии-движке, bit bucked, stack overflow.

База знаний на википедии-движке представляет базу знаний накопленных сотрудниками компании, для обучения будущих сотрудников, что позволяет в меньшем количестве затрачивать время, на обучения нового персонала.

Redmine – открытое серверное веб-приложение для управления большими проектами и задачами, в том числе для отслеживания ошибок. Данный инструмент подходит для корпораций с многочисленными сотрудниками.

Trello – это бесплатное веб-приложение для управления проектами небольших групп. Trello использует парадигму для управления проектами, известную как канбан, метод, который предполагает управление цепочкой.

Slack – корпоративный мессенджер, для обсуждения в общих темах (каналах), имеет собственный хостинг, поддерживает интеграцию с более чем 60 сторонними сервисами.

Применение данных инструментов позволило компании Файвтроникс, управлять одновременно с 8 проектами на текущий момент. Собрать базу данных всех ИТ специалистов РС(Я), увеличить работоспособность в 2 раза.

Из этого следует сделать выводы, что применение информационных технологий в предприятиях:

- формирования отлаженной системы управления финансовой деятельностью организации;
- выведения организации на мировой уровень благодаря соответствию международным стандартам качества;
- публикации информации для пользователей;
- формирования рационального тайм-менеджмента на предприятии благодаря экономии времени;
- защиты информации фирмы от несанкционированного доступа.

Заключение

Развитие бизнеса любого масштаба напрямую зависит от взаимодействия человека с информационными системами, так как именно уровень информатизации предприятия диктует конкурентоспособность и успешность предприятия.

Список литературы:

1. Официальный сайт ГАУ Технопарк Якутия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.tpykt.ru/> (дата обращения: 24.07.2014).
2. <http://www.toptrening.ru/> (дата обращения: 24.07.2014).

РАЗВИТИЕ ВЕНЧУРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ, КАК ОДНА ИЗ ФОРМ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

© Пospelова И.Г.*

Георгиевский колледж, г. Георгиевск

В статье рассматриваются вопросы, связанные с эффективностью развития венчурных предприятий в целях совершенствования финансирования инновационной экономики. Анализируются стадии развития венчурных предприятий и создание совместных венчурных фондов.

Ключевые слова: инновационный процесс, инновация, венчурные фонды, венчурный капитал, инновационная экономика, инвестирование, институциональный характер, фондовый рынок, инвесторы.

Состояние инновационной сферы в настоящее время является главным индикатором развития общества и экономики в целом, инновационная политика регионов представляет собой главную составную часть региональной социально-экономической политики. Она позволяет решать задачи перестройки экономики, непрерывного обновления технической базы производства, выпуска конкурентоспособной продукции, другими словами направлена на создание благоприятного экономического климата для осуществления инновационного развития и является связующим звеном между отраслями науки и задачами производства.

В условиях глобализации важным фактором устойчивости и экономической независимости становится способность, как отдельных регионов, так и страны в целом, быстро и чутко реагировать на изменения внутренней и внешней конъюнктуры, осуществлять быструю адаптацию за счет огромного арсенала средств инновационной политики. Инновационное развитие является одним из направлений программы комплексного развития регионов, включающей также развитие всех сфер материального производства, непромышленной и социальной сфер.

Рассматривая развитие регионального инновационного кластера можно было проследить важность финансовой инфраструктуры, а точнее венчурного капитала. В современных условиях важно правильно расставить приоритеты в выборе основных направлений эффективного функционирования экономики. Формирование и развитие интеллектуального капитала является одним из главнейших факторов, обеспечивающих достижение главной цели.

Одна из проблем инновационного процесса в России заключается в том, что новые идеи с высокой наукоемкостью не могут сами по себе легко встрани-

* Преподаватель экономических дисциплин высшей квалификационной категории отделения «Экономика и право», кандидат экономических наук.

ваться в существующую бизнес-структуру. До сих пор основными стратегиями роста компаний являлись скупка активов, их реструктуризация и повышение эффективности управления. Любая сложившаяся бизнес-структура с устоявшимися источниками дохода будет отвергать новые технологии, являющиеся альтернативными для компании.

Очень часто единственный способ превращения высокой техники в инновацию лежит через малое предприятие. Однако в крупных компаниях в России пока очень мало специализированных подразделений по работе с малыми высокотехнологичными компаниями. Сегодня работу с малым инновационным бизнесом в России ведут венчурные фонды, некоторые крупные компании открыли их, чтобы, инвестируя в малый наукоемкий бизнес, создать новую для крупных компаний среду, существующую параллельно с основным бизнесом.

Венчурный капитал – это долгосрочный, рисковый капитал, инвестируемый в акции новых и/или быстрорастущих компаний с целью получения высокой прибыли посредством продажи значительно подорожавших акций компании на фондовой бирже менеджменту этой компании и другим заинтересованным рыночным игрокам.

В России назрела необходимость перехода экономики на инновационный путь развития. Поэтому встает вопрос об организации эффективного механизма привлечения частных инвестиций и капиталов в инновационные отрасли. В то же время развитие финансовой инфраструктуры нашей страны оставляет желать лучшего. Для повышения эффективности венчурного капитала заинтересованным министерствам и ведомствам, с участием крупных игроков фондового рынка, необходимо принять следующие меры [6].

1. Для эффективного развития венчурных предприятий требуется формирование цепочки непрерывного инвестирования на всех пяти участках развития (seed, start up, early stage, expansion, exit) (табл. 1). В связи с вышеизложенным необходимо устранить недостатки первичного фондового рынка, обеспечивающего возможность финансирования стартовых (startup) инновационных технологических предприятий. Поэтому необходима минимизация затрат на IPO на уже существующих площадках для венчурных предприятий (площадки на РТС и ММВБ) по сравнению с обычными (по образцу лондонской AIM или варшавской SiTech).

Требуются создание технологического индекса, его популяризация и регулярная публикация в ведущих деловых изданиях и Internet-порталах. Площадка с облегченным режимом финансирования и упрощением бюрократических процедур может стать востребованной и сработать как катализатор для дальнейшего развития инновационного сектора российской экономики.

Также необходима организация эффективного функционирования вторичного фондового рынка, обеспечивающего ликвидность предприятий. Появление у инвесторов возможности получать высокую доходность при выходе из венчурного предприятия (этап exit) может кардинально изменить

инвестиционную культуру в стране, привлечь частный бизнес, как отечественный, так и иностранный, в развитие инновационного сектора экономики, стимулировать инвесторов избегать размещения на иностранных фондовых биржах. Развитый фондовый рынок в США стал одним из факторов успешного развития американского венчурного бизнеса.

Таблица 1

**Стадии развития венчурных предприятий в целях
совершенствования финансирования инновационной экономики**

Seed (семенная стадия)	Это только проект, или бизнес-идея, который необходимо профинансировать для проведения дополнительных исследований или создания пилотных образцов продукции перед выходом на рынок.
Start up («только возникшая компания»)	Это совсем недавно образованная компания, у которой нет длительной рыночной истории. Финансирование для таких компаний необходимо для проведения научно-исследовательских работ и начала продаж.
Early stage (начальная стадия)	Это компании, уже имеющие готовую продукцию и находящиеся на самой начальной стадии ее коммерческой реализации. Такие компании могут не иметь прибыли и могут требовать дополнительного финансирования для завершения научно-исследовательских работ.
Expansion (расширение)	Компании, которым требуются дополнительные вложения для финансирования своей деятельности. Инвестиции могут быть использованы ими для расширения объемов производства и сбыта, проведения дополнительных маркетинговых изысканий, увеличения основных фондов или рабочего капитала [5].

2. Необходимо предоставление государственных гарантий венчурного инвестирования, т.е. предоставление долгосрочных банковских кредитов под государственные гарантии, а также снижение процентных ставок, так как инвестирование в венчурный капитал более привлекательно при низких процентных ставках, которые повышают ценность акционерного капитала.

3. Необходимо разработать меры институционального характера для стимулирования снижения «издержек прозрачности» предприятий («прозрачные» предприятия несут риск, раскрывая информацию; в России подобные риски особенно велики из-за слабого развития защиты интеллектуальной собственности) и самих бирж (на западных биржах цена каждой услуги регламентирована), а также устранения такого препятствия для развития открытого акционирования, как нежелание руководителей компании выпускать контроль из своих рук. Для этого необходимо внесение изменений в законодательство (принятие законов об интеллектуальной собственности, регулировании иностранных инвестиций, легализации коммерческих венчурных фондов и т.п.).

На временном этапе, пока не решены проблемы институционального характера, требуется использование нестандартных методов торгов, например метода проведения двухэтапных торгов. Метод подразумевает публичное установление ценового ориентира на первом этапе и переговоры о покупке долей инвесторами на втором. Двухэтапность может помочь избежать требования прозрачности, столь дорогого пока для компаний. Все необходи-

мые сведения инвестор может выяснить на втором этапе при частных переговорах с компанией [3].

Подобные мероприятия станут местом стыковки интересов компаний и инвесторов, где инвесторы смогут оценить компании и принять предварительные решения о возможности их финансирования. Подобные мероприятия следует проводить по стандартам, близким к биржевым торгам, и, возможно, непосредственно на фондовых биржах (в том числе и электронных).

Необходимо внедрение системы, включающей в себя оказание малым предприятиям консалтинговых, аудиторских и маркетинговых услуг через агентства, тесно сотрудничающие с биржей и знающие специфику hi-tech отраслей, так как не все венчурные предприятия в России могут самостоятельно дойти до стадии выхода на IPO, но тем не менее вклад их в поддержку развития инновационной экономики может оказаться существенным. Как показывает опыт, особо эффективна поддержка, оказываемая государством в экспертизе инновационных проектов для малых предприятий научно-технической сферы. Благоприятным может также оказаться расширение сети коучинг-центров, где могли бы обучаться руководители венчурных предприятий действующим зарубежным схемам ведения венчурного бизнеса, адаптированным к российским условиям, в том числе и схемам выведения предприятий до IPO.

Привлечению зарубежных инвестиций в инновационный бизнес России присущи и положительные, и отрицательные черты. Страны, вложившие средства в венчурные фонды России, очевидно, преследуют в первую очередь свои цели, а не цели России. Конечные, наиболее ценные технологии и высокотехнологичные продукты вывозятся за рубеж заказчику.

Таким образом, признавая значение зарубежных инвестиций в подъеме национальной экономики, представляются стратегически важными развитие собственной индустрии рискованного капитала, а для этого необходимо создание венчурных фондов с государственным капиталом, венчурных трастовых компаний, которые смогут инвестировать средства физических лиц в реализацию венчурных проектов как государственных, так и негосударственных организаций, а также привлечение средств Пенсионного фонда и страховых компаний, что является обычной практикой в странах, где успешно осуществляется венчурный бизнес.

Возможно создание совместного венчурного фонда, от имени которого будут осуществляться рискованные инвестиции, и как результат – снижение рисков может послужить привлечению дополнительных средств. Такие фонды имеют статус финансового партнерства с ограниченной ответственностью и получили за рубежом широкое распространение. Их участники получают прибыль и несут убытки пропорционально вложенным средствам.

Одним из ключевых моментов в реализации вышеописанного является необходимость совместной работы представителей экономики и юриспруденции, что позволит внести необходимые поправки в законодательство,

которые, с одной стороны, наиболее точно отвечали бы требованиям эффективного развития экономики и, с другой стороны, укладывались бы в уже принятые рамки законодательства и не имели бы подводных камней и двойного толкования.

Список литературы:

1. Федеральный закон «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в качестве капитальных вложений» № 39-ФЗ от 25.02.1999 г.
2. Федеральный закон № 217-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности» от 02.08.2009.
3. Венчурный капитал и инновации. Материалы отчёта Комитета по научной и технологической политике ОЭСР за 1996 г. // В сб. «Венчурное финансирование: теория и практика» / АНХ при Правительстве РФ. – М., 1998.
4. Инновационный менеджмент [Текст] / Э.А. Уткин и др. – М.: АКА-ЛИС, 1996.
5. Mansfield E., Rapport A. and others. Social and private rates of return from industrial innovation // The quarterly Journal of economics. – № 91.
6. O'Shea and Stevens. «Government and venture capitalists» // The OECD Observer. – № 213.

ИННОВАЦИОННАЯ ИНФРАСТРУКТУРА КАК ОСНОВА РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

© Солдатова А.О.*

ОАО «Лизинговая компания Российского банка поддержки малого и среднего предпринимательства» (Группа Внешэкономбанк), г. Москва

Сегодня не вызывает вопроса, что повышение конкурентоспособности российской промышленности невозможно без создания и внедрения инноваций, а следовательно, важной задачей является организация и развитие инновационной деятельности. Одним из главных направлений развития и стимулирования инновационной деятельности является создание инновационной инфраструктуры с организацией технопарков, инкубаторов, инновационно-технологических центров, центров трансфера технологий и других форм объединения науки, новых технологий и промышленного производства.

* Руководитель рг-департамента.

Первые элементы инновационной инфраструктуры – научно-технологические парки и бизнес-инкубаторы – были созданы в России на базе высших учебных заведений в начале 90-х годов в Томске (1990 г.), Москве и Зеленограде (1991 г.). В середине 90-х годов появляются технопарки, организуемые на базе крупных государственных научных центров (ГНЦ). Следующим шагом было появление региональных технопарков, созданных для развития производства наукоемкой продукции. Такие технопарки имели собственные помещения, финансовую поддержку от федеральных и региональных властей и довольно успешно развивали в своих стенах малые инновационные фирмы [7].

Технопарк – имущественный комплекс, в котором объединены научно-исследовательские институты, объекты индустрии, деловые центры, выставочные площадки, учебные заведения, а также обслуживающие объекты: средства транспорта, подъездные пути, жилые поселки, охрана. Как объект современной инновационной инфраструктуры технопарк способствует технологическому развитию посредством стимулирования деятельности инновационных компаний [6].

Поиски «точек роста» в российских регионах активизировали обсуждение темы промышленных кластеров. Промышленные кластеры представляют собой одну из наиболее эффективных форм организации производства в условиях рыночной экономики. Они позволяют выявить и реализовать экономический потенциал регионов на базе развития конкурентоспособных экспортных производств [5].

В конце 90-х – начале 2000-х годов с участием Минпромнауки России была создана сеть инновационно-технологических центров (ИТЦ), которые по решаемым задачам во многом пересекаются с технопарками. Главная особенность ИТЦ состоит в том, что он является структурой поддержки сформировавшихся малых инновационных предприятий, уже прошедших наиболее трудный этап создания. Поэтому в отличие от технопарков, которые должны были создаваться при вузах и выполнять задачу инкубирования малых фирм, ИТЦ были призваны обеспечивать более устойчивые связи малого бизнеса с промышленностью, а потому должны были создаваться при предприятиях или научно-производственных комплексах [7].

С 2003 г. развивается сеть центров трансфера технологий (ЦТТ), задачей которых является ускорение коммерциализации научно-технических результатов, обеспечение создания малых инновационных предприятий, в том числе в составе технопарков и инновационно-технологических центров [7].

Процесс создания нового (инновационного) продукта проходит несколько стадий, начиная от фундаментальных научных исследований, через выдвижение идеи и разработку прототипа продукта (НИОКР) к серийному выпуску продукции и продаже его потребителю. Весь этот путь, иногда именуемый «инновационным коридором», основан на использовании целого комплекса ресурсов. Для того чтобы заниматься своей деятельностью (про-

водить исследования или выпускать продукцию) предприятия должны обладать набором ресурсов, к основным из которых относятся:

- производственные помещения, исследовательская база или производственные мощности,
- кадры, обладающие необходимой квалификацией,
- научный задел, производственные технологии и т.п.,
- финансы для осуществления разработок или производства,
- информационные ресурсы,
- сбытовые сети, обеспечивающие продвижение продукции на рынки [7].

От наличия и состояния этих ресурсов, от возможностей предприятий их использовать, зависит эффективность инновационной деятельности. Это в конечном счете зависят конкурентные преимущества российских предприятий.

Общая схема инновационной инфраструктуры, представленная в табл. 1, раскрывает отдельные элементы инновационной инфраструктуры.

Таблица 1

Общая схема инновационной инфраструктуры

Производственно-технологическая составляющая	Консалтинговая составляющая	Финансовая составляющая	Кадровая составляющая	Информационная составляющая	Сбытовая составляющая
Инновационно-технологические центры и технопарки	Центры трансфера технологий	Бюджетные средства	Повышение квалификации персонала в области инноваций	Государственная система научно-технической информации	Внешнеторговые объединения
Инновационно-промышленные комплексы	Консалтинг в сфере экономики и финансов	Бюджетные и внебюджетные фонды технологического развития	Подготовка специалистов в области технологического и научного менеджмента	Ресурсы структур поддержки малого бизнеса	Специализированные посреднические фирмы
Технологические кластеры	Технологический консалтинг	Венчурные фонды		Региональные информационные сети	Интернет
Технико-внедренческие зоны	Маркетинговый консалтинг	Посевные и стартовые фонды		Интернет	Выставки
Центры коллективного пользования высокотехнологичным оборудованием	Консалтинг в области внешнеэкономической деятельности	Гарантийные структуры и фонды			

Источник: [7].

Технологическая инфраструктура призвана создать условия для доступа прежде всего малых предприятий к производственным ресурсам и производственным мощностям. Сюда относятся технопарки (ТП) и инновационно-технологические центры (ИТЦ), которые в основном обеспечивают доступ к производственным площадям, и инновационно-технологические комплексы, дополнительно обеспечивающие также доступ к производственным мощностям.

В России с 2006 года реализуется комплексная программа «Создание в Российской Федерации технопарков в сфере высоких технологий», утвержденная 10 марта 2006 год Правительством РФ. Технопарки призваны обслуживать начинающих предпринимателей, ученых, разработчиков, инженеров с целью обеспечить быстрое и прямое внедрение разработок и бизнес-планов. Интеграция технопарков в экономическую систему является естественным элементом современного инновационного развития [6].

Мощный импульс инновационного развития как малому бизнесу, так и крупным предприятиям, может дать создание промышленных или отраслевых кластеров. Правильно организованные кластеры способствуют инновационной ориентации производства и достижению качественно нового уровня технологии, организации и управления производством во всех сферах хозяйственной деятельности.

Под промышленным кластером обычно принято понимать группу географически соседствующих взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций, действующих в определенной сфере и характеризующихся общностью деятельности (М. Портер, 1990). В состав участников промышленного кластера входят производственные предприятия, сервисные компании, специализированные институты (финансовые, маркетинговые, консалтинговые и др.), образовательные учреждения, научно-технологические институты [5].

В странах, давно проводящих кластерную политику, входящие в кластер организации обычно пользуются повышенным общественным и государственным вниманием. На фундаментальные исследования в соответствующих областях науки выделяются бюджетные ассигнования, обеспечивающие функционирование научных институтов и ВУЗов. Связанные с кластером профессии становятся престижными, а достижения в соответствующих отраслях превращаются в предмет национальной гордости.

В качестве реальной альтернативы для решения отмеченной проблемы можно рассмотреть строительство промышленных парков – набора стандартных модулей, оснащенных необходимыми коммуникациями и производственной инфраструктурой, где малые предприятия могли бы для начала арендовать, а при наличии финансовых возможностей выкупить производственные площади. Другой вариант обеспечения доступа к производственным площадям – организация промышленных парков на базе пустующих или простаивающих предприятий, которых достаточно много практически во всех регионах [7].

Отдельно хотелось бы обратить внимание на так называемые **центры коллективного пользования производственным оборудованием**. Обеспечение всех малых предприятий современным производственным оборудованием невозможно в силу того, что относительно небольшие объемы их производства не позволяют эффективно использовать современное производительное оборудование. При стоимости современного станка в несколько сотен тысяч долларов его покупку и эффективную эксплуатацию при выпуске собственной продукции может позволить себе только достаточ-

но крупное предприятие. На западе такой подход получил широкое распространение. Например, до 20 % лазерного производственного оборудования устанавливается в так называемых job-shop'ax (центрах, оказывающих услуги по лазерной обработке материалов). станочный парк промышленности стареет, и обеспечение доступа к современным технологиям является весьма актуальным не только для малых и средних предприятий.

При традиционном подходе, когда оборудование устанавливается на каждом из предприятий, затраты на его приобретение оказываются в 10...20 раз выше, чем в случае оснащения центров коллективного пользования, обслуживающих такое же количество предприятий [7].

В современных российских условиях, когда большинство предприятий не имеют необходимых ресурсов на переоснащение производства, этот подход позволит при сравнительно небольших затратах обеспечить доступ к современным технологиям практически всем заинтересованным предприятиям независимо от их величины и объемов производства.

Очевидно, что данная мера развития инновационной инфраструктуры требует существенной государственной поддержки в рамках реализуемой политики стимулирования инновационной деятельности.

Список литературы:

1. Акинфеева Е.В. Российские технопарки: ключевые проблемы формирования и развития / Е.В. Акинфеева, О.Г. Голиченко // Стратегическое планирование и развитие предприятий: материалы Одиннадцатого Всерос. симп. (Москва, 13-14 апр. 2010 г.). Секция 4: Стратегическое планирование в макроэкономическом (региональном и отраслевом) уровне. – М., 2010. – С. 11-13.
2. Аристов М.В. Технопарки в России – инновации для поддержки социально-экономической и научной системы / М.В. Аристов, А.М. Аристов // Развитие современного инновационного общества (экономические, философские, правовые тенденции): материалы Междунар. науч.-практ. конф. (4 окт. 2010 г.). – Саратов, 2010. – Ч. 1. – С. 42-43.
3. Голубченко И.В. К вопросу о технопарках в России / И.В. Голубченко // Проблемы географии Урала и сопредельных территорий: материалы Всерос. науч.-практ. конф. с междунар. участием (20-22 мая 2010 г.). – Челябинск, 2010. – С. 261-266.
4. Портер М. Конкуренция. – М.: ИД «Вильямс», 2003.
5. Солдатова А.О. Инновационное развитие промышленности в рамках кластерного подхода // Инновационный потенциал российской экономики: приоритетные направления реализации: моногр. – Новосибирск: ЦРНС, 2015.
6. Солдатова А.О. Технопарк как элемент современного инновационного развития // Управление инновациями: теория, методология, практика. – 2015. – № 14.
7. Шепелев Г.В. Проблемы развития инновационной инфраструктуры // Наука и инновации в регионах (материалы ФГБНУ НИИ РИНКЦЭ). – 2015.

ВОЗОБНОВЛЯЕМАЯ ЭНЕРГЕТИКА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ: ТАРИФНАЯ ПОЛИТИКА И СИСТЕМА КВОТИРОВАНИЯ

© Сушкевич Е.А.*

Белорусский государственный экономический университет,
Республика Беларусь, г. Минск

В работе анализируется тарифная политика для различных видов возобновляемой энергии, а также система квотирования, применяемая в отношении установок по использованию ВИЭ в Республике Беларусь.

Ключевые слова: возобновляемая энергетика, тарифная политика, система квотирования.

Сегодня роль возобновляемой энергетики в мире и в Республике Беларусь, в том числе, возрастает. Это связано с тем, что наряду с решением глобальной проблемы ограниченности и истощаемости органического топлива использование возобновляемых источников энергии (ВИЭ) позволяет значительно уменьшить негативное антропогенное воздействие на окружающую среду, стимулирует применение инновационных технологий в энергетике, позволяет решить ряд социально-экономических задач в области занятости населения, обеспечения стабильных тарифов на энергию и др.

Основными инструментами государственного регулирования возобновляемой энергетики в Республике Беларусь в настоящее время являются система квотирования и модель льготных тарифов с установлением повышающих коэффициентов к тарифам в зависимости от видов возобновляемых источников энергии, электрической мощности установок, фактического срока их службы, а также других критериев.

Размер тарифа на электрическую энергию, производимую из ВИЭ, устанавливается на уровне тарифов на электрическую энергию для промышленных и приравненных к ним потребителей с присоединенной мощностью до 750 кВт·А, и рассчитывается в соответствии с Постановлением Министерства экономики № 151 от 19 сентября 2011 г. «О внесении изменений в постановление Министерства экономики Республики Беларусь от 28 февраля 2011 г. № 24» по формуле:

$$T_n = T_b \cdot (0,11 + 0,89 K_n / K_b),$$

где T_n – тариф на электрическую энергию, подлежащий применению на день оформления платежных документов и день оплаты потребителем за потребленную электрическую энергию;

T_b – тариф на электрическую энергию, установленный Министерством экономики Республики Беларусь;

* Аспирант кафедры Маркетинга, магистр экономических наук.

Кн – значение курса белорусского рубля по отношению к доллару США, установленного Национальным банком Республики Беларусь, на день оформления платежных документов и день оплаты за потребленную электрическую энергию;

Кб – значение курса белорусского рубля по отношению к доллару США, установленного Национальным банком Республики Беларусь, на дату установления тарифа на электрическую энергию Министерством экономики Республики Беларусь.

С 1 января 2015 г. размер Тб и значение Кб определяется в соответствии с декларацией об уровне тарифов на электрическую энергию, отпускаемую предприятиями электроэнергетики ГПО «Белэнерго», зарегистрированной приказом Департамента ценовой политики Министерства экономики Республики Беларусь от 30.12.2014 г. № 26.

Размер Тб (на уровне тарифов на электрическую энергию для промышленных и приравненных к ним потребителей с присоединенной мощностью до 750 кВт·А) составляет 1580,2 бел. руб. за 1 кВт·ч, значение Кб – 11800 бел. руб. за доллар США (официальный курс белорусского рубля по отношению к доллару США, установленный Национальным банком Республики Беларусь на 01.01.2015 г.) [1].

Таким образом, размер тарифа за 1 кВт·ч электроэнергии, полученной из ВИЭ, на 01.11.2015 г., составил 2252 бел. руб. [$1580,2 \cdot (0,11 + 0,89 \cdot 17438 / 11800)$], что по курсу НБРБ на 01.11.2015 г. было эквивалентно 12,91 евроцентов.

В соответствии с Постановлением Министерства экономики Республики Беларусь от 07.08.2015 г. № 45 установлены коэффициенты к тарифам на электрическую энергию, производимую на территории Республики Беларусь из ВИЭ (табл. 1).

Для установок вне зависимости от вида ВИЭ, созданных исключительно для энергетического обеспечения хозяйственной деятельности юридических лиц и индивидуальных предпринимателей вне выделенных в установленном порядке квот на создание установок и введенных в эксплуатацию после 20 августа 2015 г., за исключением указанных в подпункте 1.1 соответствующего Постановления, установлены следующие коэффициенты:

- первые десять лет со дня ввода в эксплуатацию установок – 0,7;
- последующие десять лет эксплуатации – 0,6;
- свыше двадцати лет эксплуатации установок – 0,45 [2].

С учетом повышающего коэффициента владельцы энергоустановок, использующих энергию ветра, древесного топлива и иных видов биомассы, биогаза, тепла земли и иных источников энергии, не относящихся к невозобновляемым, введенным в эксплуатацию до 20.05.2015 г. и эксплуатирующихся менее 10 лет, на 01.11.2015 г. могли бы получить плату в размере 2927,6 бел. руб. за 1 кВт·ч (16,79 евроцентов); энергоустановок, использующих движение водных потоков – 2477,2 бел. руб. за 1 кВт·ч (14,21 евроцента); владельцы солнечных энергоустановок – 6080,4 бел. руб. за 1 кВт·ч (38,87 евроцента).

Таблица 1

**Дифференциация коэффициентов к тарифам на электроэнергию,
полученную на основе использования различных видов ВИЭ
в Республике Беларусь в 2015 г.**

Источник энергии / вид топлива	< 10 лет эксплуатации		10-20 лет эксплуатации		> 20 лет эксплуатации	
	Размер коэффициента для установок, введенных в эксплуатацию					
	до 20.05.2015 г.	с 21.05.2015 до 20.08.2015 г.	до 20.05.2015 г.	с 21.05.2015 до 20.08.2015 г.	до 20.05.2015 г.	с 21.05.2015 до 20.08.2015 г.
Древесное топливо и иные виды биомассы: - мощность ≤ 300 кВт; - мощность от 301 кВт до 2 МВт; - мощность > 2 МВт	1,3	1,3 1,25 1,2	0,85	0,85	0,6	0,6
Биогаз: - мощность ≤ 300 кВт; - мощность от 301 кВт до 2 МВт; - мощность > 2 МВт	1,3	1,3 1,25 1,2	0,85	0,85	0,6	0,6
Энергия ветра (вне зависимости от мощности установки): - срок службы оборудования < 5 лет - срок службы оборудования > 5 лет	1,3	1,2 1,05	0,85	0,75	0,45	0,45
Гидроэнергия: - мощность ≤ 300 кВт; - мощность от 301 кВт до 2 МВт; - мощность > 2 МВт	1,1	1,2 1,15 1,1	0,85	0,75	0,45	0,45
Гелиоэнергия: - мощность ≤ 300 кВт; - мощность от 301 кВт до 2 МВт; - мощность > 2 МВт	2,7	2,5 2,3 2,1	0,85	0,75	0,45	0,45
Геотермальная энергия и иные источников энергии, не относящиеся к невозобновляемым: - мощность ≤ 300 кВт; - мощность от 301 кВт до 2 МВт; - мощность > 2 МВт	1,3	1,2 1,15 1,1	0,85	0,75	0,45	0,45

Источник: собственная разработка на основе источника [2].

В соответствии с Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 06.08.2015 г. № 662 в настоящее время применяются определенные квоты на создание установок по использованию ВИЭ.

Согласно данному Постановлению Министерство энергетики по согласованию с Минэкономики, Минприроды и Департаментом по энергоэффективности ежегодно до 31 марта (в 2015 г. до 1 сентября) вносят на рассмотрение Республиканской межведомственной комиссии по установлению и распределению квот на создание установок по использованию ВИЭ материалы, обосновывающие установление объектов ВИЭ на каждые последующие три календарных года с разбивкой по годам.

Квоты устанавливаются Комиссией ежегодно до 30 апреля (в 2015 г. до 15 сентября) и в течение трех рабочих дней со дня их утверждения доводят-ся Министерством энергетики до сведения облисполкомов.

Претенденты на строительство объектов ВИЭ до 1 сентября (в 2015 г. до 20 сентября) подают заявку в облисполком по месту предполагаемого расположения установки.

Облисполком рассматривает заявку и направляет ее в Министерство энергетики до 1 октября, где указывается возможность строительства объекта и предоставления земельного участка. Затем результаты направляются в комиссию. Комиссия до 1 ноября рассматривает заявки и оценивает предложения претендентов с учетом критериев, указанных в Постановлении. При этом претендент, набравший наибольшее суммарное количество баллов по критериям, получает право на создание установок.

При равном количестве баллов у двух и более претендентов, претендент, имеющий намерения осуществить создание установок на территориях, пострадавших от катастрофы на Чернобыльской АЭС, получает право на создание установок.

Если никто из претендентов не намерен строить объекты на территории, пострадавшей от ЧАЭС, то предпочтение отдается тому, кто принимает участие в регулировании выдачи мощности электрической энергии по времени суток.

Если и предыдущие пункты не выявили победителя, то право на создание установок имеет претендент, реализующий проект по договорам, предусматривающим строительство, владение и последующую передачу установок ГПО «Белэнерго».

Перечень юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, обладающих правами на создание установок по использованию ВИЭ в рамках выделенных квот, составляется до 30 ноября и затем утверждается Комиссией, и в течение трех рабочих дней со дня его утверждения доводится Министерством энергетики до сведения облисполкомов [3].

Подача заявок для создания установок не требуется следующим проектам:

- реализуемым по международными и инвестиционным договорам, что актуально для проектов, у которых строительство мощностей – это составная часть инвестиционного проекта;
- финансируемых за счет внешних займов под гарантии правительства;
- с одобренными правительством проектами международной технической помощи;
- с использованием иностранной безвозмездной помощи.

Под «проекты-исключения» квоты будут выдаваться из общего объема квот перед проведением общего конкурса.

Необходимо отметить, что новые правила квотирования не применяются в отношении следующих установок:

- запущенных до 19 мая 2015 г.;
- создающихся на основании заключенных и зарегистрированных до 19 мая инвестиционных договоров [3].

Энергия с таких установок будет покупаться государством в течение 10 лет с даты их запуска по тарифам с повышающими коэффициентами, установленными постановлением Минэкономики № 100 от 30 июня 2011 г.

В 2016-2018 гг. около 40 % квот на создание установок по использованию ВИЭ в Республике Беларусь выделено на гидроэнергетику. В целом квоты на создание установок по использованию ВИЭ в указанный период времени составят 215 МВт, при этом на создание установок энергии естественного движения водных потоков выделено 82 МВт, энергии ветра – 50 МВт, энергии древесного топлива и иных видов биомассы – 36 МВт, энергии биогаза – 32 МВт, энергии солнца – 15 МВт.

При этом из общего объема 39,7 МВт выделено для создания таких установок в соответствии с международными и инвестиционными договорами Беларуси, инвестиционными проектами, финансируемыми за счет внешних госзаимов и внешних займов, привлеченных под гарантии правительства и др. [4].

Несмотря на небольшой опыт применения белорусской модели льготных тарифов следует отметить ее прогрессивную роль в развитии возобновляемой энергетики Республики Беларусь. Средний размер тарифов за 1 кВт·ч «зеленой» энергии в нашей стране в настоящее время близок к размерам аналогичных тарифов в европейских странах.

Благодаря данному фактору, а также ряду налоговых льгот и других преференций, предоставляемых производителям электроэнергии из ВИЭ, сегодня белорусская возобновляемая энергетика является инвестиционно привлекательной для национального бизнеса и достаточно конкурентоспособной с точки зрения привлечения иностранных инвестиций. Причем не только среди стран с транзитивной экономикой, но и среди развитых стран.

Хотя модель льготных тарифов, используемая в возобновляемой энергетике Республики Беларусь, имеет ряд достоинств, она не лишена и ряда недостатков. В принятых и действующих в настоящее время нормативно-правовых актах, определяющих порядок установления размера национальных «зеленых» тарифов, не предусматривается их ежегодная деградация, дифференциация в зависимости от качества ресурсов и месторасположения энергоустановок, выплата бонусов за когенерацию энергии и применение высокоэффективных технологий, а также и использование других инструментов.

Кроме того, сами тарифы устанавливаются в белорусских рублях и рассчитываются по формуле, в которой фиксированными величинами являются только повышающие коэффициенты; все остальные показатели являются переменными.

Все выше указанные моменты существенно снижают эффективность экономического механизма стимулирования возобновляемой энергетики в Республике Беларусь и требуют его совершенствования. Одним из наиболее продуктивных способов решения данной проблемы является бенчмаркинг, или поиск, изучение и применение лучшего опыта зарубежных стран.

Альтернативой модели льготных тарифов и системы квотирования, используемых в настоящее время в Республике Беларусь, могут выступать модель с надбавкой к рыночной цене и модель с фиксированными льготными тарифами. Первый вариант является скорее теоретическими, поскольку для его использования необходимы такие условия, как существование развитого фондового рынка и рынка электроэнергии. Использование второго варианта является не только возможным, но и экономически целесообразным.

Список литературы:

1. Тарифы на электрическую энергию для юридических лиц и индивидуальных предпринимателей [Электронный ресурс] // Тарифы в Беларуси. – Минск, 2015. – Режим доступа: <http://www.tarify.by/tarify-na-electroenergiyu-yuridicheskikh-lic-s-01-01-2015/> (дата обращения: 20.11.2015).
2. О тарифах на электрическую энергию, производимую из возобновляемых источников энергии на территории Республики Беларусь индивидуальными предпринимателями и юридическими лицами, не входящими в состав государственного производственного объединения электроэнергетики «Белэнерго», и отпускаемую энергоснабжающим организациям данного объединения: Постановление Министерства экономики Респ. Беларусь, 7 авг. 2015 г., № 45 [Электронный ресурс] // Национальный правовой Интернет-портал Респ. Беларусь. – Минск, 2015. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/main.aspx?guid=12551&p0=W21530189&p1=1> (дата обращения: 21.11.2015).
3. Об установлении и распределении квот на создание установок по использованию возобновляемых источников энергии: Постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 6 авг. 2015 г., № 662 [Электронный ресурс] // Национальный правовой Интернет-портал Респ. Беларусь. – Минск, 2015. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/main.aspx?guid=12551&p0=C21500662&p1=1> (дата обращения: 21.11.2015).
4. Почти 40 % квот на производство возобновляемой энергии в 2016-2018 годах выделено на гидроэнергетику [Электронный ресурс] // БЕЛТА. – Минск, 2015. – Режим доступа: http://www.atom.belta.by/ru/news_ru/view/pochti-40-kvot-na-proizvodstvo-vozobnovljaemoj-energii-v-2016-2018-godax-vydeleno-na-gidroenergetiku-6694 (дата обращения: 20.11.2015).

A decorative border resembling a scroll, with rounded corners and a small circular element at the top-left and bottom-left corners.

Секция 7

***РЕГИОНАЛЬНАЯ
ЭКОНОМИКА***

ФИНАНСИРОВАНИЕ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ПРАВИТЕЛЬСТВОМ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

© Бабина Л.В.*

Южный университет (институт управления бизнеса и права),
г. Ростов-на-Дону

Данная статья посвящена обзору форм государственной поддержки регионального уровня. Рассмотрен актуальный инструмент взаимодействия государства и бизнеса – государственно-частное партнерство.

Ключевые слова: государственная поддержка, финансирование, государственно-частное партнерство.

Реализация промышленной политики в настоящее время является ключевым фактором, обеспечивающим стабильное развитие экономики в целом.

В Ростовской области определяющее влияние на экономическое развитие оказывает промышленный комплекс, которые обеспечивает более 50 % объемов экспорта; 45 % объемов инвестиций; 22,5 % налоговых поступлений в бюджетную систему, а также 22 % трудоспособного населения региона обеспечивает работой на промышленных предприятиях.

В Ростовской области значительное внимание уделяется оказанию содействия промышленным предприятиям в получении государственной поддержки на федеральном и региональном уровнях.

Основными формами региональной государственной поддержки промышленных предприятий в настоящее время являются:

- Субсидии на возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам, полученным на реализацию инвестиционных проектов (Постановление Правительства Ростовской области от 22.03.2012 № 218 «О порядке оказания государственной поддержки инвестиционной деятельности организаций из областного бюджета»);
- Льготы по региональным налогам инвесторам (Областной закон Ростовской области от 01.10.2004 № 151-ЗС «Об инвестициях в Ростовской области», Областной закон Ростовской области от 10.05.2012 № 843-ЗС «О региональных налогах и некоторых вопросах налогообложения в Ростовской области», постановление Правительства Ростовской области от 22.03.2012 № 218 «О порядке оказания государственной поддержки инвестиционной деятельности организаций из областного бюджета»);
- Субсидии на подключение (технологическое присоединение) объектов капитального строительства к сетям инженерно-технического обеспечения (Областной закон Ростовской области от 22.07.2010

* Магистрант.

№ 448-ЗС «Об основах государственно-частного партнерства», постановление Правительства Ростовской области от 13.12.2012 № 1073 «О порядке участия сторон государственно-частного партнерства в реализации инвестиционного проекта на территории Ростовской области»).

Наибольший интерес сегодня вызывает государственно-частное партнерство, как новый и перспективный инструмент.

Ростовская область в числе первых регионов России разработала законодательную базу о государственно-частном партнерстве. В 2010 году принят Областной закон, которым были установлены основные понятия и формы государственно-частного партнерства (Областной закон Ростовской области от 22.07.2010 № 448-ЗС «Об основах государственно-частного партнерства»). Закон направлен на эффективное взаимодействие власти и бизнеса в целях реализации значимых проектов и развития Ростовской области в целом посредством оказания государственной поддержки в части финансирования.

Так как главной проблемой для инвесторов, в том числе новых предприятий, в первую очередь, является стоимость подключения к инфраструктуре, соответственно, наиболее важной является поддержка предприятия путем финансирования части затрат предприятий по обеспечению инфраструктурных объектов. Поэтому был принят нормативный правовой акт, регламентирующий участие сторон ГЧП в реализации инвестиционных проектов – постановление Правительства Ростовской области от 13.12.2012 № 1073 «О порядке участия сторон государственно-частного партнерства в реализации инвестиционного проекта на территории Ростовской области».

В настоящее время в рамках данного Постановления оказывается государственная поддержка по видам:

- создание объектов тепло-, водоснабжения, водоотведения и объектов транспортной инфраструктуры;
- предоставление инвестору субсидий на возмещение части затрат на подключение (технологическое присоединение) объектов капитального строительства, являющихся неотъемлемой частью инвестиционного проекта, к сетям инженерно-технического обеспечения в части электроснабжения и газоснабжения.

Субсидии предоставляются инвестору (предприятию) в размере 50 процентов от всего объема затрат по каждому инвестиционному проекту.

При реализации проектов с объемом капитальных вложений до 1 млрд. рублей включительно размер субсидии составляет не более 50 млн. рублей по электроснабжению и не более 30 млн. рублей по газоснабжению. При реализации проектов с объемом капитальных вложений более 1 млрд. рублей и до 3 млрд. рублей включительно размер субсидии составляет не более 75 млн. рублей по электроснабжению и не более 50 млн. рублей по газоснабжению. При реализации проектов с объемом капитальных вложений более 3 млрд. рублей размер субсидии составляет не более 100 млн. рублей по электроснабжению и не более 70 млн. рублей по газоснабжению.

Порядок получения господдержки определяет постановление Правительства Ростовской области от 13.12.2012 № 1073.

В качестве приоритетных направлений определены задачи как по привлечению новых инвесторов в индустриальные парки, так и оказание поддержки инвесторам в части организации транспортной и инженерной инфраструктуры уже определенных под организацию конкретных проектов инвестиционных площадок.

В 2012 году между Правительством Ростовской области и ОАО «ТАГ-МЕТ» заключено соглашение об участии сторон государственно-частного партнерства в реализации инвестиционного проекта «Строительство сталеплавильного комплекса ДСП-150». ОАО «ТАГМЕТ» в рамках данного соглашения получил финансирование в размере 36 016,95 тыс. рублей. Благодаря запуску данного проекта «Строительство сталеплавильного комплекса ДСП-150» объем выплавляемой стали увеличился до 1 млн. тонн в год, что позволило расширить сортамент выплавляемых сталей и повысить уровень промышленной и экологической безопасности.

В 2015 году ООО «Эйр Продактс Газ» предоставило пакет документов с целью рассмотрения возможности заключения соглашения в части финансирования реконструкции КНС-2 и строительства двух ниток напорного канализационного коллектора от КНС-2 до ГКНС Новоалександровской промзоны с подключением площадки ООО «Эйр Продактс Газ» к сетям водоснабжения. В настоящее время заключается договор с ООО «Эйр Продактс Газ» на финансирование в размере 37 400 тыс. рублей.

Реализация инвестиционного проекта «Строительство завода по производству продуктов разделения воздуха и смесей технических газов» ООО «Эйр Продактс Газ» в 2016 году позволит выпускать сжиженные и газообразные кислород, азот, аргон, пищевые и сварочные газовые смеси объемом 200 тонн в сутки.

Промышленные предприятия Ростовской области оказывают ключевое влияние на экономическое развитие региона в целом, поэтому региональное Правительство поддерживает данные предприятия, в том числе финансирует в рамках действующего законодательства.

Список литературы:

1. Постановление Правительства Ростовской области от 22.03.2012 № 218 «О порядке оказания государственной поддержки инвестиционной деятельности организаций из областного бюджета».
2. Областной закон Ростовской области от 01.10.2004 № 151-ЗС «Об инвестициях в Ростовской области».
3. Областной закон Ростовской области от 10.05.2012 № 843-ЗС «О региональных налогах и некоторых вопросах налогообложения в Ростовской области».

4. Постановление Правительства Ростовской области от 22.03.2012 № 218 «О порядке оказания государственной поддержки инвестиционной деятельности организаций из областного бюджета».

5. Областной закон Ростовской области от 22.07.2010 № 448-ЗС «Об основах государственно-частного партнерства».

6. Постановление Правительства Ростовской области от 13.12.2012 № 1073 «О порядке участия сторон государственно-частного партнерства в реализации инвестиционного проекта на территории Ростовской области».

7. Официальный сайт Правительства Ростовской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.donland.ru/>.

8. Официальный сайт министерства промышленности и энергетики Ростовской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://minprom.donland.ru/>.

9. Инвестиционный портал Ростовской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://invest-don.com/>.

ИНТЕГРАЦИЯ КАК ДОМИНАНТА РАЗВИТИЯ ПРИГРАНИЧНЫХ РЕГИОНОВ

© Бильчак В.С.^{*}, Бильчак М.В.[♦]

Варминско-Мазурский университет в Ольштыне,
Польша, г. Ольштын

В статье рассматриваются теоретические аспекты приграничной экономики в условиях современных интеграционных процессов. Приводятся школы и концепции интеграции, отмечается роль государственного регулирования связанного с деформациями в развитии мирового хозяйственного механизма. Исследуются основные элементы и ступени экономической интеграции.

Ключевые слова: экономическая интеграция, приграничная экономика, хозяйственный механизм, рыночный механизм, концепции интеграции, школы интеграции.

В переводе с латинского «*integratio*» дословно означает сращивание, восполнение, а «*integrare*» означает превращать в целое. С этого можно сделать вывод, что интеграция это такой процесс, который объединяет, сращивает отдельные части в некоторую целостность.

Таким образом, интеграция – это процесс объединения элементов национальных экономик, высшая на современном этапе ступень интернационализации хозяйственной жизни. В результате интернационализации эко-

^{*} Доктор экономических наук, профессор, кафедра Микроэкономики.

[♦] Кандидат экономических наук, кафедра Организации и управления.

номических процессов сформировалась структура мирового хозяйства, которая состоит из рынков земли товаров и услуг, капиталов, рабочей силы, валютной и финансово-кредитной систем.

Приграничные, как и трансграничные экономические отношения, неразрывно связаны с процессами интернационализации, которые служат основой производственной специализации регионов и вызывают объективную потребность в интеграции с другими регионами, и прежде всего с сопредельными [1, 4].

Экономическая литература отмечает, что в действии механизма региональной интеграции есть несколько особенностей. Во-первых, он стал развиваться уже при существовании всех элементов хозяйственного механизма внутри суверенных государств. Поэтому при проецировании на региональную арену элементы переносились не один за другим, а все сразу. Процесс переноса происходил с некоторыми отклонениями в сторону рыночного аспекта.

Первой школой приграничной интеграции выступила рыночная школа. Ее представители одними из первых попытались дать теоретическое объяснение региональной интеграции. К ним относятся американский экономист Людвиг фон Мизес, швейцарский экономист Вильгельм Репке, французский экономист Жак Рюэфф и др. По мнению представителей данной школы, интеграция – это достижение единого рыночного пространства в масштабе нескольких стран, где обеспечена полная свобода конкуренции и стихийных рыночных сил. По мнению французского социолога Р. Арона, «две различные экономические единицы могут быть признаны наиболее интегрированными, если сделка между индивидами, каждый из которых находится в пределах одной из этих единиц, наиболее точно приближается к сделке между двумя индивидами в рамках одной и той же единицы» [5].

Вильям Репке, например, утверждал, что интеграция – это «такое положение вещей, когда между различными национальными хозяйствами возможны столь же свободные и выгодные торговые отношения, как и те, какие существуют внутри национального хозяйства» [13]. Критерием же достижения приграничной интеграции является степень свободы действия рыночных механизмов и, следовательно, уровень регулирующего воздействия со стороны государственных органов.

Следующей школой приграничной интеграции стала рыночно-институциональная школа, основывающаяся на принципах неолиберализма. Представителями данной школы являются Жан Вайлер, Морис Аллэ, Бэл Балаша, Ганс Крамер и Клаус Мэйер. Представители рыночно-институциональной школы рассматривают приграничную экономическую интеграцию как процесс и как состояние дел. Рассматриваемая как процесс, приграничная интеграция включает в себя «меры, призванные устранить дискриминацию между хозяйственными единицами, относящимися к различным национальным государствам; рассматриваемая как состояние экономики, может быть

представлена как отсутствие различных форм дискриминации между национальными хозяйствами» [7].

Аллэ М. считал, что интеграция, в конечном счете, приведет к единому рынку, внутри которого отсутствуют какие-либо преграды для движения товаров, капитала и людей, нет ни таможенных пошлин, ни количественных ограничений, валюта свободно обратима, а капиталы могут свободно инвестироваться там, где имеется более высокая рентабельность [6].

По мнению другого представителя рыночно-институциональной школы К. Мейера, интеграция представляет собой объединение ряда национальных хозяйственных механизмов в один общий хозяйственный комплекс с преобразованием их внешнеэкономических отношений во внутреннюю торговлю. Мейер К. впервые обращает внимание на роль регионов как основных посредников и участников приграничной интеграции. Особое внимание К. Мейер уделяет политико-правовой сфере и находит искомый критерий в различии степени и методов государственного регулирования межнациональных хозяйственных отношений. «Пока государство в том виде, в каком оно сегодня предстает, столь значительно участвует в экономике, достаточно неидентичности государственной власти, чтобы расчленить (мировое) хозяйство на разнообразные народные хозяйства, которые поэтому могут вновь вступать в отношения друг с другом лишь в специфических формах, определяемых опять же официальной властью» [11].

Чтобы смягчить негативное воздействие, оказываемое подобным расчленением, нужно уменьшить это различие с помощью двусторонних и многосторонних соглашений относительно тарифных режимов и т.п. Таким образом, представители рыночно-институциональной школы рассматривают интеграцию как воплощение определенного единства экономических и политико-правовых элементов. Причем это единство развивается постепенно от низших ступеней к высшим.

Эти ступени, по мнению Б. Балаши, принимают ряд последовательных форм: зона свободной торговли, таможенный союз, общий рынок, экономический союз и полную экономическую интеграцию. Сначала в процесс интеграции включаются товарные рынки, затем рынки капитала и рабочей силы и, наконец, социальная сфера. С другой стороны, необходимы соответствующие институциональные преобразования, интеграционный процесс начинается не с зоны свободной торговли, а с введения преференциальных тарифов между приграничными регионами.

Балаша Б. подчеркивает, что согласование действий вызывает «необходимость институтирования какого-то межправительственного органа, решения которого не требуют единогласия, однако являются обязательными для участвующих приграничных государств» [7]. При этом суверенные государства сохраняют свободу действий в различных сферах экономики, то есть учреждение такого органа не является эквивалентом создания наднациональной власти в интеграционном комплексе.

Мейер К. по-другому трактует проблему институтов. Как и другие представители рыночно-институциональной школы, он считает, что «всякая экономическая интеграция нуждается в собственных органах, которые выполняют в новом объединенном народном хозяйстве те функции, какие до этого национальные институты осуществляли в отношении своих национальных хозяйств» [11]. Исходя из этого, он разделяет интеграционные институты на межнациональные, подлежащие контролю со стороны правительств и парламентов государств-членов, и наднациональные.

Однако К. Мейер подчеркивает, что экономическая и особенно приграничная, а затем трансграничная интеграция приведет к объединению национальных государственных институтов лишь в той части, которая напрямую связана с регулированием экономических отношений, а не в полном объеме их функций и полномочий. «Вывод, что экономическая интеграция в нашем понимании может осуществиться лишь путем слияния государств, поддерживающих народные хозяйства, является поспешным» [11].

Он разделяет суверенитет государства на экономическую и политическую составляющую. Та часть суверенитета, которая непосредственно не связана с регулированием экономики, продолжает существовать самостоятельно и после экономической интеграции. А на основе связи экономических секторов суверенитета стран-участниц интеграционного комплекса, создается некая межнациональная или наднациональная институциональная система. Таким образом, К. Мейер предполагает совместное сосуществование ряда урезанных национальных «государственностей», региональной и трансграничной «государственности», относящихся к различным сферам общественного воспроизводства.

Развитие рыночно-институциональной концепции приграничной интеграции столкнулось с дилеммой. Когда национальные хозяйства объединяются в интегрированный комплекс, государственное вмешательство в хозяйственные процессы должно сводиться в основном к одной задаче – как можно более полному устранению дискриминации в движении товаров, рабочей силы и капиталов через границы. Это предполагает свертыwanie многих других аспектов государственного регулирования. И в то же время, по мнению представителей этой школы, это регулирование необходимо. Кроме того, они сводят интеграцию лишь к реализации мероприятий по устранению дискриминации («негативная» интеграция) для участников хозяйственной деятельности и не рассматривают вопросы «позитивной» интеграции, понятие которой было введено позже представителями дирижистской школы Я. Тинбергеном и Дж. Пиндером [3].

Следует отметить, что в ходе развития интеграции появились концепции и подходы, которые имеют прямое отношение только к европейским интеграционным процессам. Многие европейские экономисты считают, что приграничная интеграция – это особая форма взаимодействия, которая ограничена территориальными или геополитическими рамками. Таким при-

мером, который успешно и динамично характеризует территориальную интеграцию, является Европейский Союз (ЕС). Поэтому многие европейские ученые значительную часть социально-экономических теорий построили на основе европейской интеграции. Авторами этих теорий выступили: Д. Митрани, Б. Розамонд, Димитрис Н. Хриссохоу, Х. Михельманн, П. Солдатос, М. Келstrup, А. Вивель и др.

Первая и пожалуй самая значительная классическая теория получила название функционализма. Её автор Д. Митрани утверждал, что конечная интеграция имеет беспрепятственный экономический, политический и демографический обмен между европейскими странами. Он писал, что увеличение децентрализации внешней политики и обороны, которые остаются в целом в руках национальных хозяйств строится на консенсусе, а высокая интенсивность и многообразие взаимодействий между гражданами, ячейками частного бизнеса, общественными и политическими организациями строится в масштабах всего интегрирующегося региона и на определенных функциональных подходах [12].

Большое значение в теории функционализма было уделено политическим подходам. Автором этого учения был Эрнст Б. Хаас, который впервые установил четкую связь между функционализмом и изучением европейской интеграции. В ходе реализации многих интеграционных процессов по обе стороны государственных границ современное общество создало технические проблемы, и появилась потребность в тесной работе ученых и практиков, или точнее сказать экспертов, а не политиков на основе возникновения функциональных вопросов. Это означает, что в ходе интеграционных процессов будут создаваться новые властные структуры, которые на основе законодательных актов выполняют конкретные функции [10].

Параллельно с функционализмом развивалось новое течение – федерализм. Последователями этого учения являлись видные ученые А. Спинелли и С. Пистоне. Они особо подчеркивали, что интеграционный федерализм является сугубо политическим процессом, где интеграционные стороны сознательно откажутся от политического суверенитета в пользу слияния национальных экономик и только такой процесс интеграции сможет полностью исключить конфронтацию между государствами.

Со временем обе концепции – функционализм и федерализм были модифицированы, и новым направлением теории европейской интеграции стал неофункционализм. В этом новом течении была привнесена мысль ученых федералистов о том, что политическая элита должна быть готова к передаче государственных и экономических полномочий на над национальный уровень. В этом случае процессы европейской интеграции получают новое прогрессивное развитие.

Однако и это учение было подвергнуто острой критике рядом теоретиков европейской интеграции С. Хоффманом и Э. Моравчиком. Их учение в экономической литературе получило название межправительственники. Ес-

ли не вдаваться в подробности, то их критика сводилась к тому, что государства могут утратить мотивацию передачи полномочий на наднациональный уровень, в том числе, если дело коснется вопроса национальной безопасности. Они выдвигали резкие аргументы в вопросах не состыковки в структурах властных институтов с точки зрения международной системы интеграции, интернационализации и глобализации. Тем не менее, межправительственные не предложили свою собственную объединительную теорию европейской интеграции.

Таким образом, теоретические аспекты приграничного сотрудничества на основе интеграционных процессов имеют актуальное значение для современной практики. Поэтому необходимо данное исследование развивать и конкретизировать к конкретным изменениям в экономических процессах. Все это позволит приграничным регионам сопредельных государств наметить основные этапы и направления развития двусторонних экономических и социально-культурных связей.

Список литературы:

1. Бильчак В.С., Дупленко Н.Г. Предпринимательство региона. – Калининград: Изд-во РГУ им. И. Канта, 2008. – 368 с.
2. Бильчак В.С., Дупленко Н.Г. Малое предпринимательство: муниципальный уровень развития: монография. – Калининград: Изд-во БФУ им. И. Канта, 2012. – 287 с.
3. Бильчак В.С., Носачевская Е.А. Программирование развития научной деятельности: инструменты, методы, модели: монография. – Калининград: Изд-во БФУ им. И. Канта, 2011. – 314 с.
4. Бильчак М.В. Интеграция в приграничном регионе: монография. – Калининград: Изд-во БФУ им. И. Канта, 2012. – 185 с.
5. Aron R. Problems of European Integratin. – «Lyods Dank Rewiew, April», 1953.
6. Allais M. La liberalisation des relations economiques internationales. Paris, 1972.
7. Balassa B. The theory of Economic Integration. Homewood, Richard D. Irwin, Illinois, 1961.
8. Bilchak V.S. Cross-border economics. Olsztyn, 2002.
9. Cassel O. From Protectionism through Planned Economy to Dictatorship // International Conciliation. New York. October, 1934.
10. Ernst B. Haas. The Uniting of Europe: Political, Social and Economic Forces 1950-57. Stanford: Stanford University Press, 1958
11. Meyer K. Zur Theorie der wirtschaftlichen Integration // Kyklos, 1966.
12. Mitrany D. The Functional Theory of Politics, London: Martin Robertson, 1975.
13. Repke W. International Order and Economic Integration. Dortrecht, 1959.

ПРОБЛЕМЫ ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

© Константинова Н.Н.^{*}, Команенко М.В.[♦]

Санкт-Петербургский государственный экономический университет,
г. Санкт-Петербург

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

Статья посвящена основным аспектам использования человеческого капитала в субъектах РФ в условиях современного состояния региональных рынков труда.

Ключевые слова: рынок труда, человеческий капитал, трудовые ресурсы, воспроизводство населения.

Одним из важнейших ресурсов регионального развития является труд. Исторически сложилось, что развитие орудий труда (средств производства) обуславливало постепенному замещению труда капиталом, что способствовало повышению общей производительности труда (благодаря замене ручного труда механизированным).

Разумное замещение труда капиталом призвано способствовать росту производительности, зарплаты, уровня и качества жизни. Но такое замещение имеет свои пределы, так как сохраняются операции, в которых замена человека техническим устройством невозможна или нецелесообразна. В силу указанных обстоятельств эффективное использование трудовых ресурсов территории продолжает оставаться важнейшей задачей достижения устойчивого регионального развития.

Важнейшей задачей органов власти (любого административного уровня) является эффективное использование имеющихся трудовых ресурсов. К основным показателям эффективности использования трудовых ресурсов можно отнести обеспечение занятости экономически активного населения, высокую производительность труда, оснащение труда капиталом и формирование таких ценовых пропорций, в которых труд будет стоить дорого.

Достижение высоких значений этих показателей обеспечивается формированием сбалансированного рынка труда (конъюнктуры) (т.е. достижение сбалансированности спроса на труд и его предложения).

Анализ статистических данных позволяет сделать вывод о том, что в Российской Федерации наблюдается значительная дифференциация территорий по состоянию региональных рынков труда. По данным 2015 г. показа-

^{*} Доцент кафедры Региональной экономики и природопользования Санкт-Петербургского государственного экономического университета, кандидат экономических наук.

[♦] Аспирант кафедры Национальной экономики и организации производства Государственного института экономики, финансов, права и технологий.

тели спроса и предложения рабочей силы в субъектах Российской Федерации существенно различаются и находятся в диапазоне от 176 безработных (признаваемых таковыми в соответствии с методикой Международной организации труда – МОТ, которая признает безработными, наряду с официально зарегистрированными в таком статусе, лиц, которые имеют место работы, но осуществляют активный поиск другого места работы, а также желающих работать лиц младше и старше трудоспособного возраста) на одну официально заявленную вакансию в Дагестане до 3 безработных на 5 вакансий в Санкт-Петербурге. Если же исходить из соотношения официально зарегистрированных в регионах России безработных (в целом по России в 3,5 раза меньше, чем безработных по методике МОТ) и количества заявленных в службе занятости вакансий, то можно сделать вывод о том, что для большинства регионов России характерна ситуация структурной безработицы, при которой количество вакансий сопоставимо с численностью безработных, но имеет место несовпадение по профессионально-квалификационному составу, ожидаемым зарплатам и т.д. Более того, в 45 регионах численность официально зарегистрированных безработных меньше количества официально заявленных вакансий, а суммарное по России превышение вакансий над численностью официально зарегистрированных безработных – не менее 200 тысяч¹.

Выделим следующие факторы, влияющие на спрос на региональных рынках труда:

- общая макроэкономическая ситуация в стране и в регионе;
- проводимая национальная политика в сфере занятости;
- региональная структура экономики (прежде всего, соотношение трудоемких и нетрудоемких отраслей);
- реализация крупных и средних инвестиционных проектов в регионе.

На предложение рабочей силы влияют такие факторы, как:

- динамика численности населения;
- половозрастной состав населения;
- уровень образования населения;
- социокультурные особенности общества (например, территориальная мобильность) и т.д.

Т.е. можно утверждать, что региональная специфика обуславливает большую часть факторов, влияющих на формирование рынков труда, что предполагает разработку и реализацию именно региональной политики, которая, ориентируясь на общероссийскую концепцию регулирования рынка труда, позволит максимально эффективно использовать имеющиеся на территории трудовые ресурсы.

Перед региональными органами власти стоит задача снижения количественной и качественной (структурной, предполагающей несовпадение спроса и предложения по таким признакам как пол, профессиональная струк-

¹ Данные Федеральной службы государственной статистики РФ.

тура, уровень образования и т.д.) диспропорций на рынках труда, что предполагает решение вопросов количественного и качественного воспроизводства трудовых ресурсов.

Очевидно, что значение качественных характеристик населения увеличивается одновременно с интенсификацией производства, но процессы замещения труда капиталом не могут быть безграничными, поэтому и количественные характеристики населения продолжают играть важную роль. Это требует развития процессов инвестирования в человеческий капитал, основными формами которого традиционно считаются образование, обучение, миграция и оказание социальных услуг.

В нашей стране такое инвестирование продолжает оставаться острой проблемой. Значения показателей, которые характеризуют состояние человеческого капитала в отдельных субъектах Российской Федерации (а иногда и во всей стране) имеют критические или близкие к критическим значения. Проблемой также является и неравномерное развитие человеческого капитала в региональном разрезе и в разрезе социальных групп населения, проживающего внутри одного региона.

Что касается качественных характеристик населения, то можно отметить такие явления как снижение качества образования (общего и профессионального); повышение уровня и ухудшение структуры заболеваемости на фоне неудовлетворительного состояния системы здравоохранения; интенсификация деградационных процессов в обществе и т.д.

Все это негативно повлияло на конъюнктуру рынка труда, которая в субъектах Российской Федерации не является однородной. В отдельных секторах спрос и предложение сбалансированы, но в большинстве отмечаются или трудоизбыточность, или трудодефицит, что требует от региональных органов власти одновременно восполнение дефицита кадров в определенных отраслях экономики (такой дефицит ведет к экономическому спаду, поскольку препятствует развитию собственного производства); снижение безработицы (именно циклической, поскольку фоновая (естественная) безработица является для экономики нормальным явлением); улучшение характеристик трудовых ресурсов.

В дальнейшем проблема дефицита трудовых ресурсов во многих регионах будет только нарастать, в том числе из-за реализации во многих субъектах трудоемких инвестиционных проектов. Также к негативным факторам можно отнести демографический кризис 90-х годов, низкую рождаемость и высокую смертность населения.

Сегодня политика расширенного воспроизводства региональных трудовых ресурсов должна применять как меры экстенсивного (количественное увеличение), так и интенсивного (качественный рост) воздействия на человеческий капитал.

Органы власти различных уровней должны более активно разрабатывать и реализовывать экономические и социальные меры, направленные на

решение проблем, связанных с формированием, распределением и использованием трудовых ресурсов, в частности:

- осуществлять поддержку рождаемости (материнский капитал, жилищные субсидии и т.д.);
- формировать программы по вовлечению в трудовую деятельность пенсионеров и инвалидов;
- привлекать бизнес-сообщество к программам подготовки и переподготовки кадров;
- реализовывать мероприятия по поддержке молодых специалистов;
- организовывать за бюджетный счет переобучение, переподготовку, повышение квалификации для социально уязвимых групп;
- развивать программы поддержки малого бизнеса и т.д.

Список литературы:

1. Заборовская О.В., Шарафанова Е.Е., Плотникова Е.В. Особенности условий формирования и развития человеческого капитала в Российской Федерации: факторный анализ // Общество. Среда. Развитие. – 2015. – № 3. – С. 32-40.
2. Капелюшников Р.И., Лукьянова А.Л. Трансформация человеческого капитала в российском обществе (на базе «Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения»). – М.: Фонд «Либеральная миссия», 2010.
3. Лубашев Е.А., Константинова Н.Н. Основы повышения эффективности воспроизводства человеческого капитала региона в рамках региональной социально-экономической политики // Проблемы современной экономики. – 2013. – № 4 (48). – С. 247-253.

РЕСУРСНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ РЕГИОНАЛЬНЫХ СИСТЕМ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ

© Константинова Н.Н.* , Мамсурова М.Р.♦

Санкт-Петербургский государственный экономический университет,
г. Санкт-Петербург

Северо-Осетинский государственный университет им. К.Л. Хетагурова,
г. Владикавказ

Статья посвящена проблемам формирования комплексного ресурсного обеспечения региональных систем социальной защиты.

Ключевые слова: социальная политика, социальная защита, социальные услуги, социальное обслуживание.

* Доцент кафедры Региональной экономики и природопользования Санкт-Петербургского государственного экономического университета, кандидат экономических наук.

♦ Преподаватель кафедры Менеджмента Северо-Осетинского государственного университета им. К.Л. Хетагурова.

Для достижения максимальной эффективности функционирования региональных систем социальной защиты необходимо создание полноценного ресурсного обеспечения, которое должно состоять из следующих элементов:

1. Институциональное и кадровое обеспечение системы, необходимое для создания организационной структуры в системе социальной защиты. Формирование этого обеспечения должно отвечать требованию по непрерывному повышению профессиональных и моральных качеств сотрудников. Успех организации системы, ее эффективная работа зависят, прежде всего, от высокого профессионального уровня и грамотности государственных служащих и работников государственных учреждений, что требует организацию специальной подготовки кадров.

2. К кадровому составу региональной сферы социальной защиты относятся служащие органов по управлению данной сферой, руководители и специалисты региональных подведомственных учреждений, социальные работники, педагоги и т.д.

Совершенно очевидно, что в сфере социальной защиты важными качествами являются не только высокий уровень образования и квалификации, но и гуманность, умение сопереживать, сострадание. Сегодня, зачастую эти качества у работников отсутствуют, поэтому реализуемые меры всегда эффективны. Нельзя забывать о том, что в данной сфере процветает коррупция, жестокость и многие другие отрицательные явления.

Кадровое обеспечение региональной системы социальной защиты предполагает расширение номенклатуры специальностей; разработку и утверждение государственных образовательных стандартов в сфере экономики, педагогики, менеджмента и т.д., создание примерных учебных планов и программ подготовки и переподготовки кадров; использование механизма государственного заказа на обучение специалистов, в том числе узкопрофильных, для системы с привлечением как государственных, так и частных учебных заведений; организация обучения, повышения квалификации специалистов, работающих в сфере социальной защиты; обеспечение специалистов специализированной научно-методической и информационной литературой.

3. Материальное обеспечение обеспечивает аккумуляцию и расходование, прежде всего финансовых источников, а также порядок финансирования региональной системы социальной защиты.

В рамках этого вида обеспечения должна быть создана определенная материальная база для содержания инфраструктуры, выплаты пособий и т.д.

Источники финансирования региональной системы социальной защиты можно разделить на две группы: публичные (средства консолидированного бюджета Российской Федерации) и частные. Основным источником на сегодняшний день являются бюджетные средства субъекта Российской Федерации. Сегодня финансовый механизм социальной защиты нельзя считать эффективным, поскольку ряд проблем остаются нерешенными. До сих пор во многих субъектах существуют учреждения, в которых удовлетворение

потребностей пациентов осуществляется на очень низком уровне. Очевидно, что в условиях кризиса, необходимо разрабатывать способы более рационального расходования средств при условии недопущения ухудшения условий жизни получателей социальных услуг.

4. Информационное обеспечение, позволяющее оптимизировать и ускорить функционирование региональной системы социальной защиты посредством создания единых комплексных информационных баз.

ИК информации систем социальной защиты предъявляются очень жесткие требования, что вызвано следующими обстоятельствами:

- нормативно-правовая база и система разграничения полномочий постоянно претерпевают изменения;
- система требует большого количества ресурсов вне зависимости от состояния экономики;
- число клиентов социальной защиты постоянно увеличивается в силу различных социальных и макроэкономических процессов;
- наличие обширной сети государственных и муниципальных учреждений.

Информатизация систем социальной защиты будет способствовать координации субъектов управления и совершенствованию процесса планирования и распределения материальных средств.

В некоторых субъектах такие информационные системы уже начинают создаваться. Так, в Москве с 1992 функционирует Распределенная автоматизированная система обработки информации по социальной защите населения Москвы (далее РАСОИ «Соцзащита» Москвы), построенная на основе единого информационного пространства.

Подобные системы могут быть созданы и в других субъектах РФ. Главными их свойствами должны стать адаптируемость к изменяющимся внутренним и внешним условиям, а также взаимосвязь с другими информационными базами, действующими в стране (с базами внебюджетных фондов, органами исполнительной власти различных уровней и т.д.).

На основе информационных ресурсов отрасли социальной защиты должен формироваться федеральный регистр лиц, имеющих право на государственную социальную поддержку, создаваться региональный регистр получателей мер социальной поддержки. На базе таких систем могут быть реализованы функции проведения централизованных выплат, индексации и перерасчета размеров социальных выплат (пособий, компенсаций, доплат), формирования аналитических сведений и статистической отчетности, решать такие сложные вопросы как учет обслуживаемых лиц на основе сведений из информационных систем, поступающих по каналам электронной почты, включая регистрацию лиц, находящихся на учете в учреждениях социального обслуживания; начисление сумм выплат с учетом удержаний, задолженностей, доплат за предшествующие периоды, оплаты пребывания на государственном обеспечении и т.д.

5. Правовое обеспечение. Позволяет формировать региональную нормативно-правовую базу социальной защиты путем правоприменения федеральной базы с учетом региональной специфики. Эта база состоит из законов и других актов органов власти субъекта РФ, муниципальных нормативно-правовых актов, а также различных решений других участников региональной системы.

6. Методологическое обеспечение. Заключается в формировании, модификации и расширении совокупности методов и инструментов, используемых субъектами для управления системой социальной защиты. Сюда же можно отнести разработку различных инструкций, правил и стандартов, используемых в системе. Предполагает применение и постоянную модификацию методов, применяемых субъектами для управления региональной системой социальной защиты.

7. Инфраструктурное обеспечение, предполагающее создание подсистемы оказания услуг различного характера для удовлетворения потребностей объектов социальной защиты.

В литературе инфраструктура определяется как совокупность объектов, обеспечивающих функционирование производственных отраслей и создание условий жизнедеятельности населения. К таким объектам относят здания, сооружения, объекты ЖКХ, транспорт и т.д. Важной частью социальной инфраструктуры являются объекты, используемые в системе социального обслуживания. Социальное обслуживание является частью социальной защиты, поэтому «услуга социальной защиты» более широкое понятие, чем «услуга, оказываемая системой социального обслуживания». Это позволяет говорить о существовании «инфраструктуры социальной защиты», однако в литературе и нормативно-правовой базе Российской Федерации такого понятия не существует.

Определим инфраструктуру социальной защиты как самостоятельную систему, объединяющую отрасли, виды деятельности и объекты, имеющие общую цель – обеспечение жизнедеятельности отдельных групп населения и формирование условий для их социализации и адаптации. Данный вид инфраструктуры тесно связан с региональным хозяйственным комплексом, а также подвержен влиянию территориальных социальных и демографических изменений.

Инфраструктура социальной защиты, включает в себя систему объектов (зданий, строений, сооружений), необходимых для жизнеобеспечения, социализации и адаптации граждан, попавших в трудную жизненную ситуацию, а также государственных органов и учреждений независимо от их организационно-правовых форм и форм собственности, имеющих своим назначением обеспечение услугами вышеназванную категорию населения.

К основным проблемам формирования и развития инфраструктуры социальной защиты можно отнести недостаточное финансирование; устаревание материально-технической базы; отсутствие современных эффективных меха-

низмов; недостаточный уровень подготовки кадров; неразвитость отдельных направлений социальной защиты (например, реабилитации) и т.д.

Сегодня в каждом субъекте Российской Федерации должно быть создано комплексное ресурсное обеспечение системы социальной защиты, учитывающее региональную специфику и территориальные особенности социально-экономического развития.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИОРИТЕТНОСТЬ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ

© Нотяг А.В.*

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

Статья посвящена основным аспектам инвестирования в устойчивое развитие сельских территорий.

Ключевые слова: сельские территории, поселения, инвестирование, устойчивое развитие.

Российская Федерация располагает обширными сельскими территориями. Доля сельского населения составляет около трети населения всей страны. Доля занятых в сельском хозяйстве стремится к 7 % от общей численности трудоспособного населения.

Основной задачей органов власти сегодня является обеспечить устойчивое развитие и повысить уровень жизни населения посредством рационального использования ресурсов и потенциала сельских территорий.

В современных условиях сельские поселения объединяют типичные проблемы, препятствующие их развитию. Эти проблемы можно объединить в три большие группы: демографические, экономические и социально-экологические проблемы.

Демографические проблемы, проявляющиеся в негативных процессах естественного и механического движения населения.

Так, согласно [1] численность сельского населения период 2000-2014 гг. сократилась на 2,3 млн. человек. В условиях высокой рождаемости продолжают сохраняться низкой ожидаемой продолжительности жизни населения и миграционный отток населения. В 2013 году показатель ожидаемой продолжительности жизни у сельского населения составлял 69,2 года (у городского населения – 71,3 года). Миграционный отток населения из сельской местности в 2013 г. составил 176,8 тыс. человек (в 2012 год – 166,6 тыс. человек).

В структуре сельского расселения преобладают малочисленные сельские населенные пункты. По данным Всероссийской переписи населения 2010 года, из 153 тыс. сельских населенных пунктов 12 процентов не имеют

* Аспирант кафедры Национальной экономики и организации производства.

постоянного населения, а две трети – имеют население менее 200 человек. Сельские населенные пункты с численностью жителей более 2 тысяч составляют около 2 процентов [1].

Экономические проблемы проявляются в невозможности развития сельских территорий как хозяйственных систем. Прежде всего, здесь идет речь о преобладании аграрной занятости, об устаревании или отсутствии материально-технической производственной базы, неразвитости производственной инфраструктуры, отсутствии конкурентоспособной продукции, низком уровне диверсификации экономики, неблагоприятном инвестиционном климате. Все это препятствует формированию финансовой самостоятельности сельских территорий, и, соответственно, делает невозможным их развитие. Результатом является и достаточно высокий уровень безработицы (По данным Федеральной службы государственной статистики за 2014 год, уровень безработицы для сельского населения составлял 7,9 % (для России – 5,2 %, для городского населения – 4,3 %)). Причём, этот показатель очень высок для молодежи.

Отсутствие полноценного производства влечет за собой группу социально-экологических проблем, проявляющихся в неблагоприятных условиях жизни для людей.

Во-первых, более низкий по сравнению с городами, уровень жизни населения. Так, по данным Федеральной службы государственной статистики РФ в октябре 2015г. среднемесячная начисленная заработная плата работников, занятых в сельском хозяйстве составляла 20135 рублей (при средней заработной плате по России 33357 рублей)¹. Также в сельской местности высокая по сравнению с городом доля малоимущих семей (более 40 процентов общего числа малоимущих семей в РФ) [1].

Следующей проблемой является слабая развитость социальной и жилищной инфраструктуры. По степени благоустроенности жилищного фонда сельские территории значительно отстают от городских. Как правило, жители называют такие проблемы как отсутствие газоснабжения; постоянные перебои электроэнергии; проблемы в водоснабжении и т.д.

Несмотря на реализуемые программы, например подпрограмма «Устойчивое развитие сельских территорий» Федеральной целевой программой «Устойчивое развитие сельских территорий на 2014-2017 годы и на период до 2020 года» и подпрограммой «Устойчивое развитие сельских территорий Ростовской области на 2014-2017 годы и на период до 2020 года», политика улучшения жилищных условий граждан, проживающих в сельской местности еще далека от совершенства.

Начиная с 90-х годов, обострилась проблема качества и доступности социальных услуг (образования, здравоохранения, социального обслуживания, физической культуры) в сельской местности, что вызвано как недостаточной развитостью инфраструктуры, так и отсутствием кадрового обеспечения. Это от-

¹ Данные Федеральной службы государственной статистики.

ражается на качественных и количественных характеристиках населения. Так, по наблюдениям специалистов, качество здоровья детей из сельской местности значительно хуже, чем в городах, что является и следствием слабой доступности медицинских услуг. Дети из сельской местности реже поступают в учреждения высшего образования. Из-за отсутствия развлекательной инфраструктуры сельское население больше подвержено деградационным процессам.

Вызывает тревогу и неблагоприятная экологическая ситуация в сельских поселениях (водная и ветровая эрозии, загрязнение почв и водных объектов, деградация лесного фонда). Одним из последствий этого является низкое качество питьевой воды.

На основании всего вышесказанного можно сделать вывод о том, что достаточно большая доля сельских поселений не являются привлекательными ни для инвесторов, ни для населения.

В Концепции [1] определено, что Целями государственной политики в области обеспечения устойчивого развития сельских территорий на период до 2030 года являются:

- создание благоприятных социально-экономических условий для выполнения сельскими территориями их общенациональных функций и решения задач территориального развития;
- обеспечение стабилизации численности сельского населения и создание условий для его роста за счет снижения смертности, увеличения ожидаемой продолжительности жизни, уменьшения миграционного оттока населения;
- обеспечение занятости, повышение уровня и качества жизни сельского населения с учетом современных требований и стандартов;
- повышение эффективности сельского хозяйства и вклада сельских территорий в социально-экономическое развитие страны.

Одной из главных задач власти является формирование механизма *инвестирования* в развитие территорий сельских поселений, который позволит достичь устойчивого развития рассматриваемого вида поселений. Такой механизм должен быть сформирован в каждом субъекте РФ и учитывать региональную специфику. По признаку инвестиционной приоритетности можно выделить:

- сельские территории, не требующие инвестирования;
- сельские территории, требующие незначительные объемы инвестиций;
- сельские территории, требующие значительные объемы инвестиций в отдельные социально-экономические территориальные системы (например, в инфраструктуру);
- сельские территории, требующие значительные объемы инвестиций в большинство социально-экономических территориальных систем);
- сельские территории, требующие значительные объемы инвестиций в во все социально-экономические территориальные системы);

- сельские территории, требующие значительные объемы инвестиций в перепрофилирование территории.

Сегодня очевидно формирование комплексной системы инвестирования в устойчивое развитие сельских поселений, что предполагает:

1. Разумное сочетание государственных, муниципальных и частных инвестиций.
2. Многосубъектность инвестирования (большое количество участников-инвесторов).
3. Многообъектность инвестирования (направления инвестирования: экономическая система территории, человеческий капитал, социальная инфраструктура и т.д.).
4. Обязательность социального инвестирования (инвестиции с меньшей окупаемостью).

Таким образом, можно говорить о необходимости разработки специальной региональной политики, включающей в себя систему правовых, финансово-экономических и организационных мер, определяющих деятельность органов государственной власти и органов местного самоуправления, направленную на повышение эффективности сельской экономики, уровня и качества жизни сельского населения, а также рациональное использование и воспроизводство природно-ресурсного потенциала территорий сельских поселений.

Список литературы:

1. Концепция устойчивого развития сельских территорий РФ на период до 2020 года (Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 30.11.2010 № 2136-р).
2. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. Демография [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>.

МЕТОДЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА В ОЦЕНКЕ ВОЗМОЖНОСТЕЙ КЛАСТЕРИЗАЦИИ ОБЛАСТЕЙ КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

© Осмонова А.А.*

Кыргызско-Российский Славянский университет им. Б.Н. Ельцина,
Кыргызская Республика, г. Бишкек

В статье изучены возможности кластеризации областей Кыргызской Республики по совокупности наиболее значимых показателей, выявлены регионы наиболее подготовленные к кластеризации.

Ключевые слова: кластеризация, ранжирование регионов, таксонометрический метод анализа, метод «суммы мест», оценка возможностей кластеризации.

* Доцент кафедры «Бухгалтерского учета, анализа и аудита», кандидат экономических наук, доцент.

Переход к рыночной экономике длительное время сопровождался кризисными явлениями в экономике. Разрушение системы финансирования, разрыв прежних экономических связей, диспаритет цен между отраслями и разноукладными предприятиями усложнили взаимоотношения и вопросы проведения экономической политики.

К внутренним факторам развития областей республики относятся естественные условия: имеющиеся ресурсы, местоположение по отношению к рынкам сбыта и источникам снабжения, характер размещения населения, исторические и этнические особенности. Существуют также и относительные условия: принципы распределения ресурсов, сравнительная эффективность их использования в пространстве, включающая структуру производства и занятости, объемы выпуска продукции, экономическую эффективность, накопленные инвестиции и т.п.

Дифференциация развития областей характерна для Кыргызской Республики. Так по величине валового регионального продукта (ВРП) лидировали в 2013 году Иссык – Кульская, Чуйская, Джалал – Абадская области, затем шли Ошская, Баткенская, Таласская и Нарынская области. В расчете на душу населения по ВРП также лидируют Иссык – Кульская и Чуйская области, но далее позиции областей меняются. На третьем месте Таласская, четвертом – Нарынская, пятом – Джалал – Абадская, шестом – Баткенская и последнем – Ошская область. Иностранные инвестиции вкладываются, как правило, в те отрасли, где происходит быстрая оборачиваемость финансовых ресурсов. К таким отраслям относятся торговля и промышленность. Так, к 2013 году, число предприятий с иностранными инвестициями в сельском хозяйстве достигло 29. При инвестировании отраслей и регионов следует отбирать на конкурсной основе инвестиционные объекты. В рейтинге областей по поступлению прямых иностранных инвестиций в 2013 г. на первом месте стоит Иссык-Кульская область, на втором – Джалал-Абадская, на третьем Таласская область и можно наблюдать незначительные суммы поступлений в другие области. Распределение прямых иностранных инвестиций зависит от приоритетности регионов Республики, отраслей и предприятий. При этом важное значение имеют законы и другие нормативные акты, определяющие условия инвестиционной деятельности, а также такие критерии как стоимостные механизмы, налоговая политика. Льготное кредитование, амортизационная политика, экономическое стимулирование, социальное развитие и создание инфраструктуры рыночных отношений.

По всем областям республики наблюдается рост объема сельскохозяйственной продукции в стоимостном выражении. При этом рейтинговый анализ показывает, что на первом месте по объему сельскохозяйственной продукции на первом месте стоит Чуйская область, на втором – Джалал-Абадская, на третьем – Ошская область, далее, на четвертом – Иссык-Кульская область, на пятом – Таласская область, шестом – Баткенская, и последнем – Нарынская область.

Для ранжирования регионов по совокупности показателей, характеризующих их по степени конкурентоспособности был использован статистический метод «суммы мест». Для ранжирования были отобраны следующие показатели, наиболее существенные, на наш взгляд, при проведении кластеризации: объем ВРП на душу населения, объем прямых инвестиций от иностранных инвесторов, инвестиции в основной капитал, объем сельскохозяйственной продукции на душу населения, численность населения занятого в сельском хозяйстве, объем экспортных операций, объем импортных операций, оборот розничной торговли, объем микрокредитования в сельском хозяйстве, количество организаций, использующих информационные технологии (табл. 1).

Таблица 1

Показатели регионов за 2013 год

	Баткенская область	Джалал-Абадская область	Иссык-Кульская область	Нарынская область	Ошская область	Таласская область	Чуйская область
1. Территория, тыс. кв. км	17,0	33,7	43,1	45,2	29,0	11,4	20,2
2. Население, тыс. чел.	441,1	1036,7	444,5	262,1	255,8	231,8	814,9
3. Численность населения занятого в сельском хозяйстве, тыс. чел.	43,8	150,3	86,1	45,9	204,8	62,7	103,7
4. Объем прямых иностранных инвестиций, млн. долл.	2,6	139,3	204,0	0,2	4,9	38,9	26,9
5. Продукция сельского хозяйства, млн. сом.	8957,0	21451,7	16138,2	8379,8	20655,4	11024,4	27698,6
6. Продукция сельского хозяйства на душу населения, млн. сом.	20168,6	27650,2	82549,3	29298,4	20016,1	32876,3	37306,2
7. Инвестиции в основной капитал, млн. сом.	1400,0	8364,1	10951,4	963,1	3951,5	942,6	4697,0
8. Кредитные вложения, млн. сом.	1121,9	8510,9	2583,2	1382,1	3451,7	1486,0	2721,5
9. Микрокредитование, млн. сом.	1049,8	2670,0	2065,6	1059,5	2133,7	1212,2	1941,2
10. Оборот розничной торговли, млн. сом.	4596,3	16580,6	8644,3	3154,5	14622,8	4374,7	26429,1
11. Индекс потребительских цен, % к предыдущему году	128,1	120,2	116,5	125,7	123,0	113,1	120,0
12. Объем экспортных операций, млн. долл.	15,7	55,7	14,7	0,9	37,1	25,7	231,0
13. Объем импортных операций, млн. долл.	26,3	95,4	298,3	2,7	90,9	4,4	206,2
14. Количество организаций, использовавших информационно-коммуникационные технологии	335	627	490	420	497	404	1131

Таблица 2

**Ранжирование регионов по степени возможности
кластеризации методом «суммы мест» по данным 2013 года**

	Баткенская область	Джалал-Абадская область	Иссык-Кульская область	Нарынская область	Ошская область	Таласская область	Чуйская область
1. ВРП на 1 чел.	6	5	1	4	7	3	2
2. Объем прямых инвестиций от иностранных инвесторов, млн. долл.	6	1	2	7	5	3	4
3. Инвестиции в основной капитал, млн. сом.	5	2	1	7	3	6	4
4. Объем сельхозпродукции на душу населения, млн. сом	6	2	4	7	3	5	1
5. Численность населения занятого в сельском хозяйстве, тыс. чел.	7	2	4	6	1	5	3
6. Объем экспортных операций, млн.долл.	5	3	1	7	4	6	2
7. Объем импортных операций, млн.долл.	5	2	6	7	3	4	1
8. Оборот розничной торговли, млн. сом.	5	2	4	7	3	6	1
9. Микрокредитование, млн. сом.	7	1	3	6	2	5	4
10. Количество организаций, использующих информационные технологии	7	2	4	5	3	6	1
Сумма мест	59	22	33	63	34	49	23
	6	1	3	7	4	5	2

Результаты анализа показали, что по *степени возможности кластеризации* на первом месте стоит Джалал-Абадская область, на втором месте – Чуйская область, на третьем – Иссык-Кульская область, на четвертом – Ошская область, на пятом – Таласская область, на шестом месте – Баткенская область, на седьмом – Нарынская область.

Таблица 3

**Расчет среднего показателя по областям
и среднеквадратического отклонения**

Показатели	х	σ
1. ВРП на 1 чел.	35695,0	19994,28
2. Объем прямых инвестиций от иностранных инвесторов, млн. долл.	59,7	74,38
3. Инвестиции в основной капитал, млн. сом.	4467,1	3618,6
4. Объем сельхоз продукции на душу населения, млн.сом	35695,0	19994,28
5. Численность населения занятого в сельском хозяйстве, тыс. чел.	99,6	55,1
6. Объем экспортных операций, млн.долл.	54,4	73,97
7. Объем импортных операций, млн.долл.	103,4	72,6
8. Оборот розничной торговли, млн. сом.	11200,3	7874,4
9. Микрокредитование, млн. сом.	1733,1	583,6
10. Количество организаций, использующих информационные технологии	557,7	248,9

Проведем ранжирование областей Кыргызской Республики таксонометрическим методом (табл. 3). Выделены 10 наиболее влиятельных для клас-теризации аграрного производства показателей: ВРП на душу населения, объем прямых инвестиций от иностранных инвесторов, инвестиции в основной капитал, объем сельхозпродукции на душу населения, численность населения занятого в сельском хозяйстве, объем экспортных операций, объем импортных операций, объем розничной торговли, объем микрокредитования, количество организаций, применяющих информационные технологии.

Для применения таксонометрического метода приведем исходные данные в виде матрицы X.

20168,6	27650,2	82549,3	29298,4	20016,1	32876,3	37306,2
2,6	139,3	204,9	0,2	4,9	38,9	26,9
1400	8364,1	10951,4	963,1	3951,5	942,6	4697
43,8	150,3	86,1	45,9	204,8	62,7	103,7
15,7	55,7	14,7	0,9	37,1	25,7	231,0
26,3	95,4	298,3	2,7	90,9	4,4	206,2
4696,3	16580,6	8644,3	3154,5	14622,8	4374,7	26429,1
1049,8	2670,0	2065,6	1059,5	2133,7	1212,2	1941,2
335	627	490	420	497	404	1131

Преобразуем исходную матрицу X в матрицу Z. Каждый элемент матрицы Z – это разность между соответствующим элементом матрицы X и средним значением по строке x, в которой расположен элемент, деленная на величину среднеквадратического отклонения. Матрица Z примет вид:

-0,776	-0,4	2,34	-0,32	-0,784	-0,14	0,08
-0,767	1,07	1,95	-0,8	-0,736	-0,28	-0,44
-0,847	1,07	1,79	-0,968	-0,14	-0,974	0,06
-0,776	-0,4	2,34	-0,32	-0,784	-0,14	0,08
-1,01	0,92	-0,245	-0,974	1,909	-0,67	0,07
-0,52	0,017	-0,537	-0,723	-0,234	-0,39	2,389
-1,06	-0,11	2,68	-1,387	-1,59	-1,36	1,41
-0,83	0,68	-0,32	-1,02	0,43	-0,866	1,93
-1,17	1,6	0,57	-1,15	0,686	-0,89	0,356
-0,89	0,278	-0,272	-0,553	-0,243	-0,61	2,3

Составим эталон из лучших значений по каждой строке матрицы Z.

Таким образом эталонная область имеет следующие значения показателей:

$$Z_{\Sigma} = (Z_{\Sigma 1} + Z_{\Sigma 2} + Z_{\Sigma 3} + Z_{\Sigma 4} + Z_{\Sigma 5} + Z_{\Sigma 6} + Z_{\Sigma 7} + Z_{\Sigma 8} + Z_{\Sigma 9} + Z_{\Sigma 10}) = \\ = (2,34; 1,95; 1,79; 2,34; 0,92; 2,389; -1,59; 1,93; 0,356; 2,3)$$

Наименьшим будет значение показателя R для Чуйской области ($R_6 = 19,65$). Поэтому по десяти рассмотренным критериям следует признать лучшим в отличие от использования метода суммы мест Чуйскую область. На втором месте идет Джалал-Абадская область ($R_2 = 31,29$), на третьей позиции Иссык Кульская область ($R_3 = 34,21$), на четвертой позиции

Ошская область ($R_4 = 47,11$), на пятой – Таласская область ($R_5 = 53,03$), на шестой – Баткенская область ($R_1 = 66,32$), на седьмой – Нарынская область ($R_3 = 70,48$). (Табл. 3.14).

Таблица 4

Отклонение данных региона от данных эталонного

	Баткенская область	Джалал-Абадская область	Иссык-Кульская область	Нарынская область	Ошская область	Таласская область	Чуйская область
	R 1	R 2	R 3	R 3	R 4	R 5	R 6
Отклонение данного региона от эталонного, R	66,32	31,29	34,21	70,48	47,11	53,03	19,65

Следовательно, как видно из результатов исследования, можно сделать вывод, что в данной ситуации наиболее преимущественные условия для развития кластеризации аграрного сектора экономики имеют Чуйская и Джалал-Абадская области, а наименее подготовлены Баткенская и Нарынская области.

Список литературы:

1. Статистические сборники Кыргызской Республики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.stat.kg/rus/icd.htm>.
2. Осмонова А.А. Проблемы учетно-информационного обеспечения кластеризации аграрного производства: монография. – Бишкек: Типография «Maxprint», 2014. – 272 с. – ISBN 978-9967-19-127-3.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО МАЛОГО БИЗНЕСА

© Хашкулова А.Х.*

Колледж информационных технологий и экономики

Института информатики и управления

Кабардино-Балкарского государственного университета, г. Нальчик

В статье рассматриваются теоретические вопросы дальнейшего развития малого предпринимательства в регионе. Анализируется состояние субъектов малого бизнеса. Исследуется развитие инфраструктуры поддержки предпринимательства, в том числе инновационного. Намечаются пути повышения экономического роста региона и развития малых производств.

Ключевые слова: инновационное предпринимательство, инфраструктура, институциональные преобразования, бизнес-инкубатор.

* Студент (специальность «Экономика и бухгалтерский учет»).

Развитие малого предпринимательства на сегодняшний день приобретает стратегическое значение для России, особенно учитывая тот факт, что одной из главных проблем российской экономики является отставание в сфере инновационного развития. Российское малое предпринимательство довольно слабо вовлечено в международное разделение труда и в основном ориентировано на обслуживание внутреннего рынка. Малый бизнес на сегодняшний день не имеет возможности раскрыть свой потенциал стимулирования научно-технических инновационных процессов, а также разностороннего противодействия монополизму и в целом – генератора ускоренного экономического роста. Раскрытие потенциала малого бизнеса требует глубоких преобразований в экономике и обществе.

Малый бизнес характеризуется обязательным наличием инновационного момента – генерированием новых идей, использованием новых рыночных возможностей. Малый бизнес можно оценивать как особый вид экономической активности, начальный этап деятельности такого предприятия связан с идеей, впоследствии принимающий материализованную форму. Малое предпринимательство представляет собой инновационный самообразующийся элемент экономики, в ситуации кризиса решающий проблему реструктуризации экономики на уровне целых регионов. В настоящее время значимые отрасли экономики переживают состояние стагнации и сокращения производства. Останавливаются крупные предприятия, существует опасность, что безработными могут оказаться целые города и регионы [1, с. 221].

Таблица 1

**Распределение числа малых предприятий КБР
по отраслям экономики за 2010-2013 гг.**

	Малые предприятия (на конец года, ед.)											
	Всего				Темп роста, %	Доля отрасли (в %) 2013	в том числе микропредприятия				Темп роста, %	Доля отрасли (в %) 2013
	2010	2011	2012	2013			2010	2011	2012	2013		
КБР – всего	3607	4210	4315	4342	120,4	100	3147	3655	3838	3863	122,8	100
в том числе:												
обрабатывающие производства	506	622	754	634	125,3	14,6	412	461	626	508	123,3	13,2
строительство	444	492	474	520	117,1	11,9	373	421	406	452	121,1	11,7
оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	1046	1224	1224	1256	120,0	28,9	955	1125	1137	1161	121,5	30,0
транспорт и связь	224	252	220	241	107,5	5,55	184	200	181	204	110,8	5,28
операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	455	514	517	518	113,8	11,9	371	439	450	450	121,3	11,6
из них: научные исследования и разработки	10	20	16	22	220	0,51	10	18	14	22	220	0,57
Прочие	932	1106	1126	1173	125,8	27,0	852	1009	1038	1088	127,7	28,1

Источник: [5].

В настоящее время развитию малого бизнеса в регионах уделяется значительное внимание на всех уровнях власти. И, несмотря на несовершенство политики по поддержке субъектов малого бизнеса, из года в год количество малых предприятий возрастает, этому свидетельствуют официальные статистические данные, которые представлены в табл. 1.

Анализ данных таблицы показывает, что в КБР в целом за указанный период сложилась положительная тенденция к росту числа малых предприятий. Общий прирост числа субъектов малого предпринимательства за анализируемые периоды составил 20,4 %, в абсолютном выражении – 735 ед. В отрасли научные исследования и разработки, число малых предприятий возросло к 2013 году в абсолютном выражении на 12 ед. (120 %). Анализ структуры показывает, что доля предприятий, занимающихся наукой и научным обслуживанием к концу периода возросла на 0,23 % и составила 0,51 %. Все предприятия, занимающиеся научными исследованиями и разработками являются микропредприятиями с численностью работников до 15 человек. На сегодняшний день эта отрасль экономики остается наименее привлекательной.

В нашем регионе наиболее привлекательными для малого бизнеса остаются оптовая торговля (28,9 %), промышленность (14,6 %), строительство (11,9 %), операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг (11,9 %), тогда как инновационная, научно-техническая деятельность по экономическому эффекту является «замыкающей». Мы считаем, что проблемы в коммерциализации для малого бизнеса возникают из-за отсутствия инфраструктуры поддержки, низкого уровня инновационного спроса в российской экономике, особенно инновационного спроса, реально обеспеченного инвестиционными ресурсами.

В регионах России наблюдается прямая зависимость роста числа малых хозяйствующих структур от развития инфраструктуры поддержки малого предпринимательства, а число таких объектов постоянно продолжает расти. Можно констатировать, что внешняя среда малого бизнеса в виде инфраструктуры поддержки предпринимательства все еще находится в стадии формирования. В этом аспекте приоритетным становится совершенствование инфраструктуры, деятельность которой должна быть направлена на стимулирование и развитие эффективного малого бизнеса, увеличение вклада малых производств в решение конкретных экономических и социальных проблем региона.

С точки зрения институциональных преобразований необходимо создавать и развивать сеть специальных государственных организаций по поддержке предпринимательства, агентств по его развитию, как это сделано в развитых странах. Такие агентства могут не только оказывать помощь малым предприятиям в маркетинге, управлении финансами и кадрами, осуществлять связи предприятий с городской администрацией и государственными информационными сетями, но и контролировать выдачу и эффективное целевое использование кредитов. Действуя в контакте с отделениями анти-

монопольного министерства, они способствовали бы разрушению монопольных барьеров. С помощью данных агентств можно обеспечить и столь необходимую для развития малых предприятий систему лизинга. При этом объектом аренды могло бы быть не только производственное оборудование, но и услуги (бухгалтерские, факс, электронная почта и др.) [2, с. 78].

Нами исследованы наличие в республике различных организационно-правовых форм инновационного предпринимательства, такие как: *венчурные фирмы, технопарки, инкубаторы бизнеса, консорциумы*.

В настоящее время небольшое развитие получили бизнес-инкубаторы – организации, которые создают благоприятные условия для стартового развития малых предприятий путем предоставления комплекса услуг и ресурсов: обеспечение предприятий площадью на льготных условиях, средства связи, оргтехнику, оборудование, обучение персонала, консалтинг и другие.

Бизнес-инкубаторы составляют организационную основу инновационных процессов, играют важную роль в переносе высоких технологий из области фундаментальных разработок в производство и способствуют коммерциализации науки, позитивным структурным сдвигам в экономике, росту конкурентоспособности продукции на мировом рынке [3, с. 290].

Мы предлагаем региональным бизнес-инкубаторам предоставлять фирмам следующие дополнительные услуги: маркетинговые исследования; инвестиционное планирование; внешнеэкономическая деятельность; проведение финансового анализа; образовательные услуги; организация совместного участия в выставках и ярмарках.

В современных условиях развития экономики для государственной поддержки предпочтительнее стимулировать развитие жизнеспособных предприятий и отраслей, деятельность которых совпадает с целями и направлениями развития общества, государственной социально-экономической политики [4, с. 176].

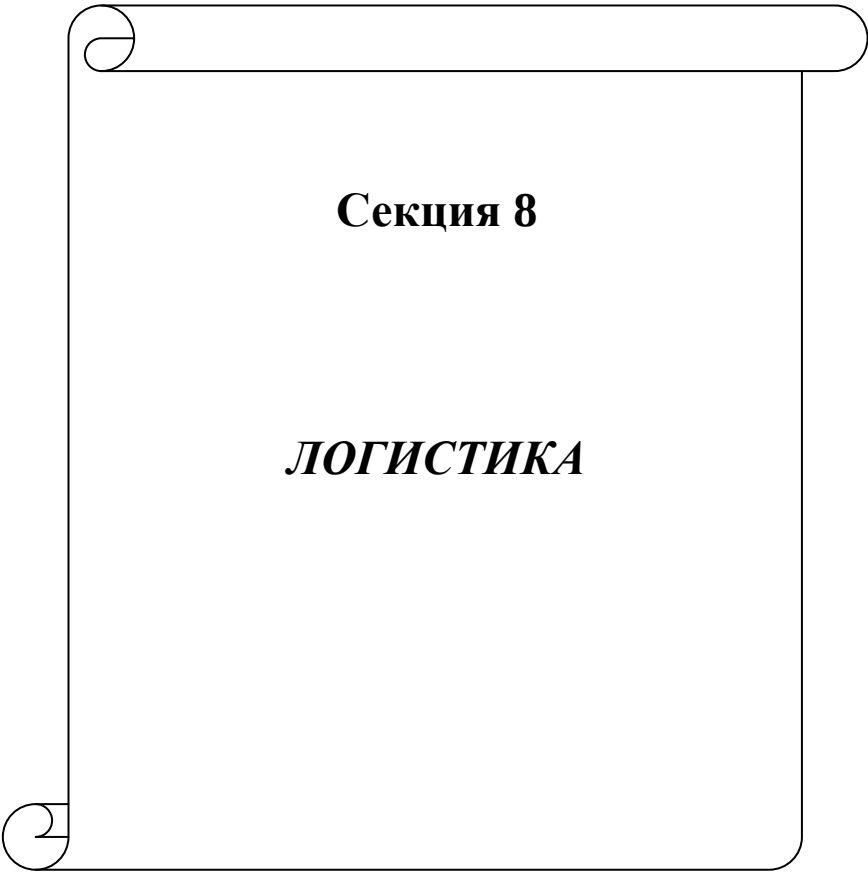
Для повышения экономического роста региона и развития малых производств необходимо в стратегические планы и региональные программы развития и поддержки малых предприятий заложить конкретные проекты и мероприятия, с предварительной оценкой имеющихся в регионе природных и человеческих ресурсов, производственного потенциала, оценкой емкости регионального рынка.

Органам государственного управления сосредоточить усилия на достижении приоритетных целей хозяйственного и социального развития региона и сформировать в рамках его хозяйственного комплекса адекватную современной экономике систему институтов рынка, предпринимательства и государственного регулирования.

Таким образом, экономическая политика гармонизации поддержки и развития малых производств на региональном и местном уровнях должна быть ориентирована на создание благоприятных условий для инноваций и дальнейшего устойчивого развития.

Список литературы:

1. Якимавичуте Н.В. Инновации в управлении конкурентоспособностью малых предприятий // Регионы России: проблемы, перспективы, решения. Сб. науч. тр. / НИЦ «Стратегия». – М., 2009. – 252 с.
2. Кудяева А.А., Шидов С.А. Совершенствование системы управления предпринимательских структур в хозяйственном комплексе // Terra eсоnomіcus. – Ростов н/Д, 2009. – Том 7, № 2, часть 3. – С. 76-79.
3. Попков В.П., Евстафьева Е.В. Организация предпринимательской деятельности. Схемы и таблицы. – СПб.: Питер, 2007. – 352 с.
4. Носова С.С. Экономическая теория. – М.: КНОРУС, 2010. – 798 с.
5. Малое и среднее предпринимательство в России [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа: www.gks.ru.

A decorative border resembling a scroll, with rounded corners and a small loop at the top-left and bottom-left corners.

Секция 8

ЛОГИСТИКА

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКИХ СТРАТЕГИЙ В РАЗЛИЧНЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМАХ КОМПАНИЙ

© Данильченко М.А.^{*}, Акопджанян Л.В.[♦]

Донской государственный аграрный университет, пос. Персиановский

В статье подробно рассматривается сущность логистических стратегий в различных информационных системах компании «Nestle». Проводятся анализ и выявление ключевых факторов стратегического соответствия логистической стратегии условиям ведения бизнеса в различных сегментах рынка.

Ключевые слова: логистика, логистическая стратегия, эффективность логистики, виды стратегий, дивизиональная линейно-функциональная структура.

Логистическая стратегия фирмы направлена на оптимизацию ресурсов компании при управлении основными и сопутствующими потоками. Стратегические цели задаются с помощью одного или нескольких ключевых показателей эффективности логистики. Логистическая стратегия может быть построена на основе максимизации (минимизации) одного или нескольких ключевых показателей.

Можно дать следующее определение логистической стратегии: логистическая стратегия – это долгосрочное, качественно определенное направление развития логистики, касающееся форм и средств ее реализации в фирме, межфункциональной и межорганизационной координации и интеграции, сформулированное высшим менеджментом компании в соответствии с корпоративными целями.

Среди большого числа логистических стратегий, применяемых компаниями, можно выделить несколько базовых, наиболее широко используемых в бизнесе при построении логистической системы. Эти стратегии, а также основные пути их реализации таковы [Таран С.А., 2014]:

1. Минимизации общих логистических издержек:

- сокращение логистических издержек в отдельных логистических функциях;
- оптимизация уровней запасов в логистической системе;
- выбор оптимальных вариантов «складирование-транспортировка» (переключение с одной логистической функции на альтернативную);
- оптимизация решений в отдельных функциональных областях и/или логистических функциях по критерию минимума логистических издержек;

^{*} Старший преподаватель кафедры Управления и предпринимательства.

[♦] Студент 4 курса Экономического факультета (направление подготовки 080200.62 «Менеджмент» профиль «Производственный менеджмент»).

- 3PL подход и т.п.
- 2. Улучшения качества логистического сервиса:
 - улучшение качества выполнения логистических операций и функций (транспортировки, складирования, грузопереработки, упаковки и т.п.);
 - издержка предпродажного и послепродажного сервиса;
 - сервис с добавленной стоимостью;
 - использование логистических технологий поддержки жизненного цикла продукта;
 - создание системы управления качеством логистического сервиса;
 - сертификация фирменной системы управления качеством в соответствии с национальными и международными стандартами и процедурами (в частности ISO 9000);
 - бенчмаркинг и т.д.
- 3. Минимизации инвестиций в логистическую инфраструктуру:
 - оптимизация конфигурации логистической сети: прямая доставка товаров потребителям, минуя складирование;
 - использование складов общего пользования;
 - использование логистических посредников в транспортировке, складировании, грузопереработке;
 - использование логистической технологии «точно в срок»;
 - оптимизация дислокации объектов логистической инфраструктуры и др.
- 4. Логистический аутсорсинг:
 - решение «делать или покупать»;
 - сосредоточение компании на своих ключевых областях компетенции, поиск логистических посредников для выполнения не ключевых функций;
 - оптимизация выбора источников внешних ресурсов;
 - оптимальная дислокация производственных мощностей и объектов логистической инфраструктуры;
 - применение инноваций поставщиков;
 - оптимизация числа логистических посредников и закрепляемых за ними функций.

Логистические стратегии построены на основе минимизации или максимизации одного ключевого показателя, например общих логистических издержек. Однако при этом необходимо ввести ограничения на другие, существенные с точки зрения стратегии фирмы, показатели. Для стратегии минимизации общих логистических издержек таким показателем будет качество логистического сервиса. В общем случае – чем выше требования потребителей к качеству логистического сервиса, тем выше должны быть логистические издержки, обеспечивающие этот уровень. Поэтому естественным ограничением является ограничение на базовый уровень качества потребительского сервиса. В ряде случаев стратегия минимизации общих

логистических издержек может быть трансформирована в стратегию максимизации отношения: уровень качества сервиса/общие логистические издержки. Реализация стратегии минимизации общих логистических издержек осложняется слабой формализуемостью параметров качества логистического сервиса и субъективной оценкой качества сервиса со стороны потребителей [Алесинская Т.В., 2011].

«Нестле Фуд». Корпорация Societe pour l'Exportation des Produits Nestle S.A. представлена на российском рынке с 1996 г. Основной профиль компании «Нестле Фуд» – это производство и продажа продуктов питания. Сегодня «Нестле Фуд» (далее Компания) является лидером российского рынка кофе, рынка шоколадных изделий и детского питания.

Также Компания проявляет большую активность в сфере производства мороженого и бульонных кубиков. Многолетний успех Компании на российском рынке был достигнут благодаря ряду факторов. В первую очередь, Компания укрепила позиции и расширила присутствие в России за счет инвестиций в местное производство и промышленную инфраструктуру, активного продвижения торговых марок, а также постоянного расширения и развития национальной сети сбыта. Компания владеет контрольными пакетами акций 7 фабрик по производству различных продуктов питания.

Для управления логистикой Компания использует дивизиональную линейно-функциональную структуру. Такая структура позволяет обеспечить эффективное руководство логистической деятельностью Компании и предусматривает функциональное разделение управленческого труда в структурных подразделениях и интеграцию логистического процесса в пределах всей Компании.

Корпоративная стратегия Компании заключается в осуществлении долгосрочных инвестиций в производство и логистику. В рамках этой стратегии Компания активно вкладывает средства в местное производство, разработку продуктов, отвечающих российским вкусам и традициям, а также использует местное сырье и компоненты.

Основными компонентами производственной и маркетинговой стратегии в Компании являются [5]:

- стремление быть высокоэффективным производителем с низкими производственными затратами и качеством продукции мирового уровня;
- развитие проектов выпуска новой продукции;
- применение современных производственных и информационных технологий;
- применение современных методов планирования и управления.

Ключевыми факторами является тщательное изучение рынка, прогнозирование конъюнктуры рынка, разработка предложений по выпуску новых товаров, управление ассортиментом выпускаемой продукции, формирование марочной политики, повышение конкурентоспособности товаров, фор-

мирование стратегии и тактики изменения цен, установление скидок и надбавок к ценам, учет затрат на маркетинг, реклама, персональные продажи, стимулирование продаж [Дыбская В.В., Сергеев В.И., 2013].

Для поддержки производства Компания применяет логистическую концепцию / систему ERP, которая рассматривается как эффективный инструмент планирования и реализации стратегических целей компании в логистике, маркетинге, производстве, финансах.

Компания имеет разветвленную систему складского хозяйства, она использует только крупные региональные или национальные склады, находящиеся в основном в непосредственной близости от производителей продукции. Главная задача склада – накопление сбалансированного ассортимента продукции для удовлетворения потребительского спроса.

Дистрибуция продукции 7 фабрик осуществляется только через головной московский офис и через региональные представительства Компании. Дистрибуция является неотъемлемой частью логистической системы Компании, обеспечивающей наиболее эффективную организацию распределения производимой продукции. Дистрибуция охватывает всю цепь системы распределения: маркетинг, транспортировку, складирование и др.

Поставщики, услугами которых пользуется Компания, обеспечивают производственные подразделения комплектующими изделиями, полуфабрикатами, запасными частями, сырьем, материалами, рабочей силой, топливом и энергией, различного рода услугами, необходимыми для организации производства и дистрибуции продукции.

Основная логистическая стратегия Компании – стратегия ECR (немедленного реагирования на потребности рынка).

Для оценки результативности работы логистики на корпоративном уровне в Компании используется информационная система, позволяющая оценить все аспекты логистических операций в соответствии с выбранной логистической стратегией. Это первое и самое главное условие достижения высоких прибылей от применения логистики [Канке А.А., Кошечая И.П., 2013].

Современная корпоративная информационная система класса ERP позволила интегрировать управление движением материальных потоков, связанных с закупками, транспортировкой, складированием, хранением запасов и дистрибуцией. Современные логистические технологии, применяемые Компанией, обеспечивают своевременное поступление и обработку необходимой информации в масштабе реального времени. Компания рассматривает компьютеризацию всех функциональных логистических подразделений в качестве важного источника увеличения прибыли. Логистика Компании совершенствуется и путем тесной взаимосвязи, сотрудничества с партнерами по хозяйственным связям, поставщиками, оптовыми фирмами и т.д. Для этого в Компании применяются логистическая технология и программное обеспечение SCM – «Управление цепями поставок». Тщательная разработка логистических операций, привлечение квалифицированных кадров и

их дальнейшее обучение обеспечивают высококачественное проведение всех логистических операций, способствуя росту прибыли и повышению конкурентоспособности Компании.

Компания использует несколько информационных систем: ЕМЕ и Oral (системы складского и производственного учета продукции), которые используются на каждом складе и производстве. Объединяет эти программы операционная система учета NEZUM (разработка «Нестле»), которая служит для координации поставок, производства и распределения. К примеру, система координации цепей поставок заключается в разбиении физических потоков на независимые периоды транспортировки и складирования, подготовке информации о фазе и состоянии потока в реальном масштабе времени. Благодаря периодической модернизации данных систем Компании удастся постоянно улучшать управление постоянно усложняющимися логистическими процессами и повышать эффективность бизнеса.

Список литературы:

1. Алесинская Т.В. Основы логистики. Общие вопросы логистического управления: учебное пособие. – Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2011.
2. Дыбская В.В., Сергеев В.И. Корпоративные логистические стратегии и технологии: выбор и способы реализации. – М., 2013.
3. Таран С.А. Логистическая стратегия предприятия: разработка и реализация. Практические рекомендации. – М.: Альфа-Пресс, 2014.
4. Канке А.А., Кошечая И.П. Логистика: учебник. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: ИД «Форум»; ИНФРА-М, 2013.
5. Управление цепями поставок [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nestle.ru/jobs/ourdepartments/upravlenie%20cepjami%20postavok/home>.

РОЛЬ ЛОГИСТИЧЕСКИХ СИСТЕМ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

© Данильченко М.А.*, Данилова Ю.А.*

Донской государственный аграрный университет, пос. Персиановский

В статье рассматривается роль и значение логистических систем в современной экономике. Изучается сущность логистических систем и их функции в данной сфере.

Ключевые слова: логистические системы, экономика.

* Старший преподаватель кафедры Управления и предпринимательства.

* Студент 4 курса Экономического факультета (направление подготовки 080200.62 «Менеджмент» профиль «Производственный менеджмент»).

Поступательное развитие экономики нашей страны в ближайшее будущее без развития логистической системы и структуры невозможно. Общемировые тенденции глобального мирового экономического развития свидетельствуют, что формирование рынков потребностей приводит не только к развитию рынка производителей. Следствием этого процесса, под влиянием ряда причин и факторов, происходит развитие логистики и логистических систем в целом.

Основной задачей логистической системы является своевременная поставка грузов заказчику в необходимом месте и при предложенном уровне издержек.

Важнейшими причинами и определяющими факторами из них стали:

- демографический взрыв, увеличивший население планеты за прошедшие 50 лет более чем в два раза;
- бурный рост промышленного производства, всплески и спады кризисных явлений;
- ускорение технического прогресса и распространение новых наукоемких и информационных технологий;
- компьютерная интеллектуализация управления производственными процессами и инфраструктурными системами, диверсификация производства и бизнеса;
- рост уровня жизни в пользу новых субъектов экономического развития, из числа развивающихся регионов в стране и в мире [Аркадьев К.Г., 2015].

Актуальность логистики в России состоит в том, что огромные пространства разделяют производителей и потенциальных потребителей друг от друга. Состояние транспортной инфраструктуры и развитие транспорта являются сдерживающими факторами в национальном макроэкономическом масштабе.

Роль логистики в экономике России определяется системным взаимодействием основных факторов: экономического; организационно-экономического; информационного; технического; специфического, связанного с регулированием хозяйственных процессов.

Экономический фактор – к настоящему времени определяющим стал поиск возможностей сокращения производственных затрат и издержек обращения как для увеличения прибыли предприятий, так и для наиболее полного удовлетворения интересов потребителей, оказания ему комплекса услуг. Поэтому, в условиях рыночных отношений принцип «расчёт–выгода–потребитель» становится определяющим, а потенциал логистики является исполнительным аппаратом, воплощающим этот принцип.

Организационно-экономический фактор – одновременно с происходящими в российской экономике процессами перехода государственной собственности в частный сектор и дроблением хозяйственных структур, происходит автоматизация и информатизация управления новых структурных

образований, децентрализация управления, получают развитие процессы диверсификации и интеграции хозяйственной деятельности. В переходной экономике, предполагающей наличие различных форм собственности, всё больше проявляют себя интеграционные формы управления и тенденции к координации, которые особенно характерны для процессов взаимодействия предприятий-изготовителей, потребителей, посредников, складской структуры, транспорта и транспортной инфраструктуры на основе логистических принципов и подходов.

Информационный фактор – развитие корпоративных информационных сетей и всплеск IT-информации, связей на основе Интернета, которые стали причиной и одновременно следствием интенсивного развития рыночных отношений, взаимно обуславливающих друг друга. Информатика в информационном пространстве наиболее выгодно соединила рынок, производителей и логистику, стала важной составляющей логистических процессов безальтернативно объединив все информационные потоки.

Технический фактор – логистика, являясь системой управления, объединяет субъекты управления и составляющие объекты, развивается на основе современных технических решений и достижений в транспортной и складской логистике. В сфере управления внедряются высокопроизводительные компьютеры и современные средства автоматизации, новое программное обеспечение управления, что гарантирует лидерство на рынке товаров и услуг. В свою очередь, предпринимательская инициатива и развитие рыночных отношений стимулируют разработку и применение новой техники и технологий в процессах продвижения материальных потоков. В условиях конкуренции от технического прогресса требуются эффективные технологии, средства и надёжные методы управления.

Специфический фактор – наибольшую актуальность логистика в России приобретает ввиду необходимости государственной поддержки процессов продвижения товаров. Применение государственного управления в продвижении и регулировании логистических процессов. Поддержка применима и эффективна не только на уровне микроэкономики предприятий и организаций – непосредственных участников процесса товародвижения, но и на уровнях региональных экономик и экономики федерального значения [Аникин Б.А., Родкина Т.А., 2012].

Актуальность, которая проявляется к логистике в России, обусловлена впечатляющими результатами, которые были получены благодаря применению логистического подхода в экономике промышленно развитых стран. В большинстве зарубежных стран активное развитие логистики привело к появлению логистических систем. Бурный рост логистических систем привёл к тому, что они перешагнули границы одного государства. На сегодняшний день развиваются межгосударственные и транснациональные макрологистические системы, призванные облегчить перемещение через границы информации, товаров, капитала и людей.

Причины возрастания интереса к логистике и логистическим системам обусловлены потребностями развития бизнеса и национальной экономики России. Изначально усилия предприятий в производстве продукции направлялись, в основном, на снижение себестоимости продукции. В настоящее время предложение начинает превышать спрос, поэтому предприниматели и бизнесмены всё больше начинают признавать важность применения в деятельности логистических принципов и подходов.

Достижение весомых и значимых результатов в сфере производственно-экономической деятельности сегодня требует непрерывного движения и развития. Компаниям, стремящимся к занятию и удержанию лидирующих позиций в сегментах рынка, необходимо деятельности приложить усилия за удержание своих позиций. Условия непрерывного роста и развития новых перспективных направлений заставляют нивелировать изменения, происходящие в современном бизнесе. Меняется все – изменение рыночной конъюнктуры, спроса, и предложения, технологии и материалы. Возрастающая конкуренция не оставляет места расслабившимся лидерам. Чтобы обойти конкурентов, недостаточно предложить минимальную цену, необходимо точно и своевременно выполнить требования заказчика и при этом сократить затраты на изготовление и доставку товара потребителю. Принимая во внимание, что условия глобализации мировой экономики соединяют в производстве одного продукта результаты усилий деятельности многих компаний, то становится понятна сложность решаемых задач. Упростить решение призвано внедрение в практику бизнеса логистики и принципов логистического управления.

Рост масштабов применения логистики в экономической деятельности хозяйствующих субъектов объясняется стремлением достижения конкурентных преимуществ в производстве – через рациональное использование имеющихся мощностей, сокращение запасов оборотных средств, кооперацию, диверсификацию, оптимизацию планирования и т.д. Находясь в составе экономической системы более высокого порядка, предприятия, производящие продукцию, не могут обойтись без взаимодействия с другими организациями, составляющими инфраструктуру рынка. Именно экономические и организационные связи предприятий-производителей товаров и услуг дают возможность осуществить обменные процессы и довести изготовленную продукцию до потребителя. Логистика выступает необходимой составляющей этих процессов. Экономическое пространство логистики коррелирует с понятием логистическая система, которая объединяет представления об эффективной интеграции логистической деятельности в рамках цепей поставок.

Благодаря глобализации международной экономики, сложились высокие нормы базового логистического обслуживания. Выход на международные рынки крупнейших провайдеров логистики, способных обеспечить обслуживание пользователей доступным, надежным и функциональным сервисом, построивших логистические системы, охватывающие большинство направлений и маршрутов международной торговли. Не обошли и Россию

стороной некоторые большие провайдеры логистики. С их появлением на отечественных рынках и началом процесса включения России в систему функционирования [3].

Анализ современного этапа эволюции логистики показал, что существуют три подхода к созданию логистических структур, как на национальном, так и на мировом уровнях.

Суть 1-го подхода заключается в том, что при создании и осуществлении логистических операций основной упор делается на усовершенствовании процесса управления материальными потоками в логистических системах. Этот подход направлен на улучшение различных операций в логистических системах.

Что касается 2-го подхода, то он заключается в том, что логистике необходимо быть гибкой и способной к мгновенному реагированию на всевозможные колебания в запросах потребителей.

И, наконец, третий подход, интегрируемый, акцентирует внимание на внедрении и контроль работы всех участников логистических цепей, действующих на национальном или мировом уровне логистических систем.

Однако в условиях требований, выдвигаемых мировым сообществом перед логистикой к гарантии качества логистического сервиса потребителей и к обеспечению четкого и эффективного действия логистических систем, логистике необходимо быть и «операционной», и «гибкой», и «интегрированной» [Старкова Н.О., Саввиди С.М., Сафонова М.В., 2013].

Для России, не смотря на сложности, созданные внешнеполитическими факторами, сохраняется внутренняя политическая и социально-экономическая стабильность, идёт процесс формирования и развития логистических производственных, торговых, транспортных и информационных систем. Это имеет первостепенное значение, так как позволяет поднять на более высокий технологический уровень экономику страны в целом, ускорить интеграцию в мировое экономическое и информационное пространство, создать привлекательный образ (имидж) государства со стабильной экономикой.

Таким образом, в современных условиях логистика и логистические системы становятся важными элементами потенциала развития рыночной экономики нашей страны, важным производственным сегментом экономики. Логистика всё более отчётливо вырисовывает свою специфическую роль энергичного локомотива, приводящего в движение транспортный конвейер поставки услуг, перевозки грузов, организации потоков при производстве продукции тем самым обеспечивающего движение вперед к достижению целей повышения благосостояния всех граждан Российской Федерации, национальной и экономической независимости.

Список литературы:

1. Аникин Б.А., Родкина Т.А. Логистика и управление цепями поставок. Основы логистики. Теория и практика: учебник. – М.: Проспект, 2012. – 608 с.

2. Аркадьев К.Г. Логистические системы и их роль в современной экономике [Текст] / К.Г. Аркадьев // Экономика, управление, финансы: материалы V междунар. науч. конф. (г. Краснодар, август 2015 г.). – Краснодар: Новация, 2015. – С. 139-141.

3. Концепция проекта «МагЛогистика» [Электронный ресурс] // Международная ассамблея столиц и крупных городов. – Режим доступа: www.e-gorod.ru/documents/programs/maglogo/Koncept_proj.htm (дата обращения: 18.03.2015).

4. Старкова Н.О., Саввиди С.М., Сафонова М.В. Тенденции развития логистических услуг на современном мировом рынке // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. – 2013. – № 85. – С. 480-490.

КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЛОГИСТИКИ

© Данильченко М.А.^{*}, Черноголовая К.И.[♦]

Донской государственный аграрный университет, пос. Персиановский

Логистический подход востребован сегодня как инструмент эффективный и универсальный. Между тем, современный уровень развития логистических систем, необходимость принятия своевременных и обоснованных управленческих решений в быстро меняющейся внешней среде требует формирования новых подходов и методов оценки результативности логистической деятельности компаний, а также понимания механизмов факторного воздействия на основные показатели эффективности.

Ключевые слова: эффективность, логистическая система, логистический менеджмент, логистические издержки.

За время развития логистики в промышленно развитых странах сформировалась система показателей, в общем плане оценивающих ее эффективность и результативность, к которым обычно относятся:

- общие логистические издержки;
- качество логистического сервиса;
- продолжительность логистических циклов;
- производительность;
- возврат на инвестиции в логистическую инфраструктуру.

Эти показатели можно назвать ключевыми или комплексными показателями эффективности логистической системы. Они лежат в основе отчет-

^{*} Старший преподаватель кафедры Управления и предпринимательства.

[♦] Студент 4 курса Экономического факультета (направление подготовки 080200.62 «Менеджмент» профиль «Производственный менеджмент»).

ных форм компаний и систем показателей логистических планов разных уровней. Существуют общепринятые процедуры сравнительной оценки фирм (бенчмаркинг) в области логистики на основе аналитических и экспертных методов, использующие указанные комплексные показатели.

Таким образом, ключевыми / комплексными показателями эффективности логистической системы называются основные измерители эффективности использования ресурсов в компании для сформированной логистической системы, в комплексе оценивающие результативность логистического менеджмента и являющиеся основой логистического планирования, учета и контроля.

Общими логистическими издержками называются суммарные затраты, связанные с комплексом функционального логистического менеджмента и логистическим администрированием в логистической системе.

В составе общих логистических издержек можно выделить следующие основные группы затрат: затраты на выполнение логистических операций / функций (операционные, эксплуатационные логистические издержки); ущербы от логистических рисков; затраты на логистическое администрирование.

Большинство отчетных форм о выполнении логистического плана содержат показатели логистических издержек, сгруппированные по функциональным областям логистики, например издержки в материальном менеджменте, издержки на операции физического распределения и т.п., и внутри этих областей по логистическим функциям. Общепринятыми в западном бизнесе являются выделение и учет затрат на транспортировку, складирование, грузопереработку, управление запасами, управление заказами, информационно-компьютерную поддержку и т.п. [Лукинский В.В., 2014].

Часто для решения задач оптимизации структуры или управления в логистической системе в составе общих логистических издержек учитываются потери прибыли от замораживания (иммобилизации) продукции в запасах, а также ущерб от логистических рисков или низкого качества логистического сервиса. Этот ущерб обычно оценивается как возможное уменьшение объема продаж, сокращение доли рынка, потеря прибыли и т.п.

Анализ структуры логистических издержек в различных отраслях промышленности экономически развитых стран показывает, что наибольшую долю в них занимают затраты на: управление запасами (20-40 %); транспортные расходы (15-35 %); расходы на административно-управленческие функции (9-14 %).

Перечисленные показатели зачастую включаются в отчетные формы логистической производительности (продуктивности), акцентируя внимание на эффективности использования финансовых ресурсов компании [Лукинский В.В., 2013].

Использование общих логистических издержек в качестве ключевого показателя при формировании логистической стратегии в отечественном бизнесе наталкивается на ряд трудностей, вызванных следующими основными причинами: неспособностью действующей системы бухгалтерского учета и

статистической отчетности предприятий выделять многие составляющие логистических издержек; наличием в отечественном бизнесе «двойной» бухгалтерии, «черного нала», закрытостью финансовой информации для партнеров в логистической системе и даже между структурными подразделениями внутри компании и т.п.; отсутствием методов расчета ущербов от логистических рисков и т.д.

Понятие качества логистического сервиса базируется на стандартизированных терминах «услуга» и «сервис».

По существу подавляющее большинство логистических операций / функций является услугами, поэтому логистический сервис можно определить как процесс предоставления логистических услуг (в результате выполнения соответствующих операций или функций) внутренним или внешним потребителям.

Посредники, действующие в логистической системе, являются в основном предприятиями сервиса, в которых услуги неразрывно связаны с продуктом, распределяемым продвигаемым и продаваемым на различных участках логистической сети. К таким звеньям относятся различные транспортные компании, экспедиторы, оптовые и розничные торговцы, склады, терминалы, таможенные брокеры, страховые компании и т.п. При этом стоимость логистических услуг может значительно превосходить затраты непосредственно на производство продукции.

Несмотря на важность логистического сервиса для реализации корпоративных стратегий, до сих пор отсутствуют эффективные способы оценки его качества, что объясняется рядом особенностей характеристик сервиса в сравнении с характеристиками продуктов. Такими особенностями являются:

- неосеязаемость сервиса. Поставщикам сервиса сложно объяснить и дать спецификации видам сервиса, покупателям также трудно их оценить;
- покупатель зачастую принимает непосредственное участие в производстве услуг;
- услуги потребляются в тот момент, когда они производятся, т.е. услуги не складываются и не транспортируются;
- покупатель никогда не становится собственником, приобретая услуги;
- сервис – деятельность, и поэтому он не может быть тестирован прежде, чем покупатель его купит.

В отношении логистического сервиса, на наш взгляд, более подходит определение качества как «степени несоответствия между ожиданиями заказчиков и их восприятием таких критериев, как реальность, надежность, живой отклик, компетентность, вежливость, доверие, безопасность, коммуникабельность, понимание заказчика. Соответственно те компании, в которых клиент чувствует наиболее полное присутствие данных характеристик, он воспринимает как компании с наивысшим качеством.

Наиболее важные компоненты (параметры) измерения качества сервиса являются: осязаемость, надежность, ответственность, законченность, доступность, безопасность, вежливость, коммуникабельность.

Спецификация параметров качества логистического сервиса и выбор методов (способов) их оценки и контроля являются, пожалуй, наиболее сложными вопросами в логистическом администрировании [Дыбская В.В., 2013].

Важнейшим комплексным показателем эффективности логистической системы является продолжительность полного логистического цикла – время исполнения заказа потребителя (покупателя). Использование этого показателя (или его отдельных составляющих) обусловлено требованиями корпоративной стратегии, если в качестве основного фактора повышения конкурентоспособности фирмы выбирается время.

Комплексный показатель – производительность (результативность) логистической системы – определяется объемами логистической работы (услуг), выполненными техническими средствами, технологическим оборудованием или персоналом, задействованными в логистической системе, в единицу времени, или удельными расходами ресурсов в логистической системе.

В большинстве зарубежных фирм, имеющих логистические службы, составляются специальные отчеты о логистической производительности / продуктивности, в которых отражается достаточно большое число показателей, например: число обработанных заказов в единицу времени; грузовые отправки на единицу складских мощностей и грузоместимости транспортных средств; отношение типа «вход-выход» для отражения динамики выпуска продукции и документооборота; отношение операционных логистических издержек на единицу инвестированного капитала; отношение логистических издержек на единицу производимой продукции; логистические издержки в дистрибуции на единицу объема продаж и т.п.

Как видно из приведенного перечня, если производительность измеряется объемом работы персонала или техники в единицу времени, то результативность характеризуется в основном удельными расходами финансовых ресурсов в логистической системе.

В качестве показателей эффективности использования транспортных средств может, например, служить коэффициент использования грузоподъемности (грузоместимости) транспортного средства, объем перевозок или грузооборот подвижного состава транспорта в час (смену, сутки), грузооборот, приходящийся на 1 тонну грузоподъемности транспортного средства и т.п. Для оценки эффективности использования складского подъемно-транспортного оборудования может применяться показатель объема грузопереработки в единицу времени.

Показатели производительности могут применяться для инфраструктурных логистических подразделений логистической системы в целом. Например, общим показателем производительности склада может служить грузооборот склада за сутки и т.п.

В зарубежной практике логистического менеджмента в большинстве случаев не разделяются показатели производительности и продуктивности (результативности). Показатель «логистическая результативность» по смыслу больше соответствует принятому в нашей экономике показателю – ресурсоотдача, характеризует удельный расход финансовых, материальных, энергетических, трудовых ресурсов по отношению к объемным или другим плановым показателям [Маркович М.А., 2014].

Комплексный показатель – возврат на инвестиции в логистическую инфраструктуру – характеризует эффективность капиталовложений в подразделения инфраструктуры логистической системы, к которым в настоящее время относят:

- складское хозяйство (склады разного вида и назначения, грузовые терминалы и терминальные комплексы);
- транспортные подразделения различных видов транспорта;
- транспортные коммуникации (автомобильные и железные дороги, железнодорожные подъездные пути и т.п.);
- ремонтные и вспомогательные подразделения, обслуживающие транспортно-складское хозяйство;
- телекоммуникационная система;
- информационно-компьютерная.

Возврат на инвестиции в перечисленные объекты логистической инфраструктуры определяется в соответствии с действующими нормативно-методическими документами оценки эффективности капиталовложений.

Список литературы:

1. Григорьев М.Н. Логистика [Текст]: учеб. пособие для студентов вузов / М.Н. Григорьев, А.П. Долгов, С.А. Уваров. – М.: Гардарики, 2012. – 463 с.
2. Маркович М.А. Формирование методов оценки эффективности цепей поставки на основе ключевых показателей логистики [Текст] / М.А. Маркович // Вестн. ИНЖЭКОНа. Сер.: Экономика. – 2014. – № 2(45). – С. 299-304.
3. Лукинский В.В. Оценка ключевых показателей логистики на основе методов экономического анализа [Текст] / В.В. Лукинский, М.А. Маркович, Т.Г. Шульженко // Логистика: современные тенденции развития: Материалы X Междунар. науч.-практ. конф. 14, 15 апреля 2014 г.; ред.кол.: В.С. Лукинский (отв.ред.) [и др.]. – СПб.: СПбГИЭУ, 2014. – С. 217-219.
4. Лукинский В.В. Управление запасами в цепях поставок [Текст]: оптимальный размер заказа / В.В. Лукинский. – Ставрополь: Северо-Кавказский ГТУ, 2013. – 118 с.
5. Дыбская В.В. Логистика [Текст]: учебник / В.В. Дыбская, Е.И. Зайцев, В.И. Сергеев, А.Н. Стерлигова; под ред. В.И. Сергеева. – М.: Эксмо, 2013. – 944 с.

A decorative border resembling a scroll, with rounded corners and a horizontal bar at the top. The border is composed of thin black lines.

Секция 9

***ЭКОНОМИКА ТРУДА
И УПРАВЛЕНИЕ
ПЕРСОНАЛОМ***

СПЕЦИФИКА ИССЛЕДОВАНИЙ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА

© Гербер В.Х.*

Национальный исследовательский Томский государственный университет,
г. Томск

В исследовании проведен анализ современных научных работ в области мотивации персонала, выявлены основные затруднения, возникающие в данной сфере, дан анализ этих затруднений. По результатам анализа выделены основные тренды в исследованиях современных авторов, определены наиболее популярные подходы к анализу мотивации персонала.

Ключевые слова: мотивация персонала, конкуренция, экономический кризис, управление человеческим капиталом.

Изучение мотивации персонала является очень популярным направлением исследований, каждый год продолжают появляться новые работы, в которых изучается данный вопрос. Кризис, и как следствие, не простая экономическая ситуация в организациях, оказывают непосредственное влияние на все сферы управления персоналом, в том числе и на управление мотивацией сотрудников. Современные компании вынуждены работать в условиях, при которых зачастую страдает финансовая сфера деятельности. Особенно важно найти способы сохранения мотивации сотрудников, не требующие непосильных для организации материальных затрат, так как высок риск существенного спада уровня производительности труда среди тех категорий персонала, на которых уже успела отразиться сложившаяся ситуация.

Основная проблема состоит даже не в том, что предприятия не могут позволить себе внедрение дорогостоящих инструментов повышения мотивации сотрудников, а в том, что значительно снижается уровень оплаты труда, ряд предприятий проводит сокращения численности работающих, вследствие чего увеличивается нагрузка на одного исполнителя. Чтобы продолжать реализацию своих основных функций, поддерживать уровень конкурентоспособности, удерживать позицию на рынке, организациям необходимы сотрудники с высоким уровнем лояльности и производительности труда.

Как уже было сказано, мотивацию персонала изучают достаточно часто, при сложившихся рыночных условиях, особенно важно понять, какое влияние оказала экономическая ситуация на специфику исследований в данной области и какие направления и тренды возникают в ней.

Для того чтобы ответить на поставленные выше вопросы было изучено более пятидесяти статей, посвященных данной теме и вышедших в печать в

* Студент.

течение 2015 года. Были рассмотрены направления исследований в области мотивации персонала и выявлены основные тенденции в этой области.

Почти половина из проанализированных работ базируется на анализе теоретических аспектов мотивации сотрудников. Во многих работах приводится анализ широко известной пирамиды потребностей А. Маслоу, анализируются содержательные и процессуальные теории мотивации. Практически в каждой работе описывается важность мотивации и стимулирования персонала в организации, приводятся различные аргументы в подтверждение этого высказывания, рассматриваются понятия мотива и стимула, внутренней и внешней мотивации. Все это важные аспекты мотивации персонала, но они не несут ценности при поиске новых трендов, поэтому не будут подвергнуты анализу.

Как и в любой из областей управления организацией, необходимость разработки и внедрения системы мотивации персонала вызвана определенными предпосылками. По результатам исследования было выделено три формулировки, отражающие потребность организаций в создании системы мотивации: недостаточная эффективность деятельности организации, низкий уровень ориентированности сотрудников на рост производительности труда, низкое качество выполнения сотрудниками своих обязанностей.

Если разобраться, то можно выстроить зависимость трех аспектов друг от друга. Так, в результате низкой ориентированности сотрудников на рост производительности труда снижается качество выполнения ими своих обязанностей, а вследствие этого деятельность организации в целом оказывается не эффективной. Это еще раз доказывает, что мотивация сотрудников оказывает прямое воздействие на показатели эффективности организации.

Как и в любой деятельности, в управлении мотивацией персонала имеется ряд затруднений, которые возникают в процессе разработки программы мотивации и внедрения ее в деятельность организации. Были выделены все отмеченные авторами проблемные зоны, получен единый список и дан анализ каждого затруднения, позволяющий понять их взаимосвязь, предпосылки, возможные пути решения и степень влияния на эффективность системы мотивации и показателей организации.

Самое популярное затруднение, выделенное в работах – ограниченность бюджета. Эта очевидная проблема особенно актуальна в кризисный период, именно поэтому практики нацелены на разработку таких методов мотивации, которые требуют наименьших денежных затрат.

В теории управления персоналом есть ряд концепций, самая современная из которых – управление человеческим потенциалом. Для направления мотивации персонала такой подход означает не только поиск рычагов воздействия на сотрудников, но и раскрытие их способностей, развитие, и уже в дальнейшем использование для целей организации. Одной из задач исследования был поиск трендов в мотивации персонала. Было отмечено, что в исследованиях наблюдается особенно выраженная тенденция к рассмотрению

сотрудников в качестве человеческого капитала, то есть ресурса, который требует инвестиционных вложений, чтобы принести большую пользу: «... персонал предприятия, с его накопленными запасами знаний, способностей и практического опыта, следует рассматривать как человеческий капитал, то есть воплощенную в работниках реальную потенциальную возможность обеспечивать получение полезного эффекта, который характеризуется определенными положительными качественными характеристиками» [1, с. 112]. Как уже было сказано, многие авторы акцентируют внимание на поиске средств нематериального стимулирования. И здесь можно увидеть противоречие исследователей, ведь инвестиции в персонал несут даже большие материальные затраты и риски, чем материальная мотивация. Чем может быть вызвана такая тенденция? Возможно, это связано с осознанием управляющего компонента организаций того, что личность сотрудника становится наиболее важным критерием эффективности и конкурентоспособности организаций. И этому также было найдено подтверждение в проанализированных работах.

Во-первых, «инвестиции, вкладываемые в человеческий капитал, имеют значительное влияние на общие тенденции увеличения производительности труда» [1, с. 112]. Таким образом, чем больше работодатель вкладывает в своих сотрудников, тем большую отдачу он получает. Такой подход связан с высокими рисками. Нет никакой гарантии, что сотрудник, в которого инвестировали множество средств, не покинет организацию по ряду других причин, в том числе, посчитав, что может развиваться самостоятельно, ведь необходимые квалификационные и информационные ресурсы уже накоплены. Но, не смотря на все риски, это действительно эффективное вложение, приносящее высокие результаты.

Во-вторых, более половины авторов акцентируют внимание на том, что мотивированный и лояльный персонал – это одно из основных конкурентных преимуществ организации. Говоря о кризисных условиях, ряд авторов особенно подчеркивает важность работы с персоналом для развития не только отдельных организаций, но и страны в целом: «подготовка кадров, обладающих высоким профессионализмом, материально и морально заинтересованных в творческой модернизации производства, образования, бизнеса превратилась в первейшее условие прогрессивного развития страны в новых условиях» [2, с. 226].

Как уже было сказано, ориентация на характеристики личности, пожалуй, одна из основных тенденций в области мотивации. Популярен не только анализ личностных характеристик сотрудников для выявления их мотивации, но и активизация скрытых навыков и возможностей, направленная на достижение целей компании.

Таким образом, основной вывод, касающийся проблемы недостатка денежных средств, состоит в том, что в кризисных условиях важно не просто экономить средства, а вкладывать их в наиболее продуктивные области, чем в данном случае является персонал организации.

По результатам анализа, в качестве отдельного затруднения был выделен низкий уровень квалификации менеджера, занимающегося мотивацией сотрудников. Чтобы наиболее понятно представить результаты анализа, была собрана группа затруднений, основной причиной возникновения которых оказалась как раз квалификация менеджера.

Первое из них – неясность мотивов отдельных сотрудников. В первую очередь, источник возникновения проблемы – менеджер, занимающийся мотивацией сотрудников. На данный момент имеется множество способов и методов анализа мотивов работников, для правильного применения которых требуется определенный уровень квалификации сотрудника, занимающегося мотивацией, а также некоторые ресурсы. К ресурсам, необходимым для проведения анализа мотивации относится в первую очередь время менеджера, занимающего данным вопросом, а также время сотрудников, подлежащих тестированию в различных формах. Необходима поддержка руководства, без которой подобные действия не имеют смысла, т.к. если руководитель не намерен заниматься мотивацией сотрудников, то время менеджера и сотрудников будет потеряно напрасно. Для проведения исследования необходимы материальные затраты, к которым должен быть готов руководитель. Но самое главное – это способность менеджера использовать все имеющиеся ресурсы, подобрать необходимые инструменты мотивации и внедрить их в деятельность.

Следующее затруднение – постоянно меняющиеся потребности сотрудников. То, что это происходит – вполне понятно, ведь со временем меняется не только возраст работников, но и их семейное положение, основные ценности и взгляды на жизнь. Причины возникновения данного затруднения, как и предыдущего, устранимы с помощью постоянного анализа мотивов и потребностей персонала.

Уникальность мотивов и потребностей разных сотрудников также отмечена авторами как одно из затруднений, возникающих в процессе мотивации персонала. Данная проблема состоит в том, что многие методики диагностики мотивации дают усредненные показатели по всему персоналу, но каждый сотрудник обладает индивидуальностью, а в подборе методов мотивации ориентация на конкретного человека с его системой ценностей, пожалуй, основной критерий эффективности. Поэтому, квалифицированный менеджер – это еще и тот, кто может правильно подобрать методики диагностики мотивации, ориентируясь на индивидуальные особенности сотрудников.

Помимо вышеуказанных, в качестве затруднения оказалась выделена множественность вариантов удовлетворения каждой потребности. Решение данной задачи определенно зависит от способности менеджера совершить правильный выбор, а основано, как и все предыдущие, на качественном исследовании мотивации сотрудников.

Нельзя сказать, что единственное, что влияет на предыдущие проблемы – это квалификация менеджера, есть и другие факторы влияния, о которых уже частично заходила речь выше. Но особенно сложно оценить уровень влияния

менеджера на следующее затруднение – взаимозависимость работы сотрудников, вызывающая сложности в определении индивидуального вклада каждого. Безусловно, определение вклада сотрудников в деятельность – это задача менеджера, но пока, к сожалению, это относится к одному из не простых вопросов в работе управленца. Речь идет, конечно же, о такой работе, которая выполняется сотрудниками совместно. В отличие от диагностики мотивации, данная область имеет не так много вариантов применимых инструментов. Может быть сделан упор на самостоятельное определение сотрудниками личного вклада, могут применяться различные методики оценки, но объективность всех этих методов пока остается открытым вопросом.

Влияние кризисной ситуации в экономике на управление мотивацией отражено далеко не во всех изученных работах. Насколько важна разработка новых методов и форм работы с мотивацией еще предстоит понять, но пока очевидно, что те авторы, которые видят необходимость в таких исследованиях, делают весомый вклад в развитие изучаемой сферы управления персоналом, а изучаемые ими вопросы широко применяются на практике.

Список литературы:

1. Ермолина Л.В. Мотивация работодателя к активизации инвестирования в человеческий капитал // Аспирант. – 2015. – № 1 (6). – С. 112-114.
2. Потеева М.А. Мотивация творческого труда – важное условие модернизации предприятий / М.А. Потеева, И.А. Четина // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2015. – № 3-1. – С. 226-232.

ФУНКЦИИ КАДРОВОГО ЯДРА ПЕРСОНАЛА В УСЛОВИЯХ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ МЕДИЦИНСКОГО УЧРЕЖДЕНИЯ

© Лямин Г.В.*

Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского, г. Омск

Ставится вопрос об актуальности формирования кадрового ядра персонала для разработки и реализации стратегии развития медицинского учреждения. Даны пояснения по сущности и основным характеристикам кадрового ядра. Предложена совокупность функций кадрового ядра персонала.

Ключевые слова: персонал, кадровое ядро, медицинское учреждение.

Медицинские учреждения, подверженные влиянию происходящих кризисных явлений в экономике России, испытывают сложный период своего

* Соискатель кафедры Экономики и социологии труда.

существования. В этих условиях актуальным является выбор и реализация такой стратегии, которая бы позволила не просто выжить, но и стать конкурентоспособной организацией с высоким потенциалом для дальнейшего роста.

Для реализации стратегии важно наличие определенных ресурсов и создание благоприятных условий, к которым относится, среди прочих, наличие сильного кадрового ядра. Термин «кадровое ядро» появился в российской науке относительно давно, в 90-е годы 20 века, и означал он наиболее устойчивую и активную часть персонала, ту часть, которая выступала своеобразным кадровым резервом. К ядру относили сотрудников преимущественно по двум признакам: продолжительный стаж работы на данном предприятии и активность в делах предприятия.

В настоящее время сущность понятия «кадровое ядро» наполняется новыми дополнительными смыслами. В частности, атрибутами кадрового ядра можно назвать повышенную лояльность и приверженность компании, вовлеченность и мотивированность, установки на инновационность и позитивные изменения в компании, соучастие в управлении организацией.

По сути, кадровое ядро – это команда управляющего звена компании. Данную команду составляют сотрудники, не обязательно занимающие руководящие должности, но исполняющие функции управления процессами учреждения. При этом кадровое ядро по структуре и назначению шире, чем команда управления, то есть группа лиц, соподчиненных руководителю, разделяющих его ценности и обеспечивающая координационную эффективность при разработке и реализации управленческих решений. Кроме команды управления в кадровое ядро входят специалисты организации, которые отличаются от остальных высоким уровнем вовлечения в происходящие события и процессы, проявляющие высокий уровень интереса и равнодушия к изменениям в компании, отзывающиеся на потребности компании и реагирующие на необходимость совместными усилиями решать возникающие проблемы.

Кадровое ядро способно сыграть значимую роль в развитии компании. Его наличие является признаком зрелости и устойчивости организации. Для медицинских учреждений кадровое ядро значимо, так как именно оно позволяет поддерживать и развивать персонал в условиях кризиса, дефицита материальных ресурсов, ослабления мотивации, размывания трудовых ценностей, нехватки высококвалифицированных кадров по некоторым направлениям медицины, высокой нестабильности медицинского персонала и тенденций межрегиональной миграции. Если в иных организациях, например, в бизнес-структурах или в органах государственной и муниципальной власти влияют такие факторы, как денежное стимулирование, мотивация статусом и властью, социальные преференции, то в медицинских учреждениях эти варианты мотивации ограничены.

Говоря о преимуществах кадрового ядра, стоит выделить его главные функции. Наиболее типичные функции кадрового ядра следующие.

1. Функция инновационных изменений и поддержки стратегии компании.

Сегодня медицинские учреждения вынуждены обращаться к инновационным процессам, без которых позитивные сдвиги не возможны. Для управления инновационными процессами нужны специалисты, которые бы могли создавать инновации. Именно кадровое ядро включает в свой состав таких специалистов-предпринимателей. Эти специалисты не только инициируют и поддерживают изменения, но они и еще активно управляют изменениями [2]. В частности, они выявляют из числа всех сотрудников тех, кто готов поддерживать инновации и привлекают их в инновационные процессы. Они выявляют тех, кто готов оказать сопротивление нововведениям и направляют свои активности на нейтрализацию этой части противников нововведений. И, наконец, именно кадровое ядро превращает нейтрально настроенную большую часть персонала в сторонников нововведений.

Относительно стратегии развития медицинского учреждения – именно кадровое ядро способно организовать и провести стратегические сессии, взять на себя процесс поиска вариантов стратегического развития, проработки стратегии и организации поддерживающих стратегию факторов.

2. Функция формирования и упрочения корпоративной культуры, поддержания благоприятного социально-психологического климата.

Представители кадрового ядра способны стать агентами влияния на весь остальной персонал, проводниками ценностей и норм корпоративной культуры. Транслирование идей корпоративной культуры на все уровни медицинского учреждения – крайне важная задача. Также кадровое ядро вырабатывает новые ценности, регулирует процесс динамики ценностей и норм, является образцом нормативного поведения. В случае возникновения конфликтов, противоречий, спорных ситуаций кадровое ядро берет на себя роль посредника, консультанта, арбитра. Эту роль персонал добровольно делегирует представителям кадрового ядра, так как у последних имеется нужный авторитет и экспертная или эмоциональная власть. Поэтому кадровое ядро способствует поддержанию благоприятной социально-психологической среды в коллективе. Кадровое ядро снимает слухи и преодолевает нарушения в коммуникациях.

3. Функция стабилизации и поддержки персонала.

Одно из предназначений кадрового ядра заключается в оказании мотивационной и профессиональной поддержки остальному персоналу. Именно кадровое ядро может взять на себя роль экспертов по разным деловым и профессиональным задачам. Кадровое ядро способно оказывать вдохновляющее лидерское влияние на других сотрудников, распространяя позитивный настрой на различные оперативные дела и стратегические инновации. В тех организациях, в которых имеется сильное кадровое ядро, персонал отличается большей устойчивостью и приверженностью компании.

4. Функция управления знаниями.

Кадровое ядро в первую очередь необходимо обучать. Через обучение у кадрового ядра формируются ключевые компетенции. Далее представители

кадрового ядра должны стать проводниками знаний в остальные слои персонала. Причем миссия кадрового ядра – решить, кого именно и чему следует обучать на последующих этапах. Кадровое ядро может успешно применять каскадную форму обучения, при которой представители ядра обучаются и затем выступают в роли тренеров, обучая всех остальных и транслируя полученные знания на разные уровни персонала. Такое каскадное обучение будет способствовать расширению кадрового ядра. Обученный персонал может примкнуть к кадровому ядру.

Являясь носителями значимых для стратегии учреждения знаний, кадровое ядро начинает активно включаться в процесс управления знаниями. Под управлением знаниями принято понимать систематическое, явно выраженное и целенаправленное формирование важной составляющей интеллектуального капитала организации, накопление коллективного опыта и использование его для расширения сфер деятельности и инноваций, принятия оптимальных решений и улучшения показателей деятельности [3, с. 397]. Обычно управление знаниями происходит с помощью:

- появления нового знания в ходе дискуссий, инноваций, творческих процессов взаимодействий персонала;
- обработки знания, формализации знания в виде текстов документов, регламентов, положений, методик, а также обеспечение доступности этих носителей знаний;
- распространения знаний через обучение, тренинги, коммуникации и прочее.

На всех этих этапах кадровое ядро выступает главным действующим лицом.

5. Функция участия в управлении.

Руководство учреждения охотно делегирует кадровому ядру часть функций управления. Это происходит по причине того, что кадровое ядро, с одной стороны, в силу своего профессионализма и авторитета, способно управлять процессами в организации, с другой стороны, обладает мотивацией к этому.

6. Функция обеспечения самоорганизации и самоуправления.

Спецификой кадрового ядра является его способность к самовоспроизводству, самоорганизации и самоуправлению. Кадровое ядро нельзя создавать искусственно приказом вышестоящего руководства. Ядро формируется в результате совместной практики наиболее инициативных и лояльных сотрудников, затем это ядро увеличивается и обновляется в ходе внутренних процессов своей эволюции. Как специфическая команда кадровое ядро способно организовать свою деятельность и не нуждается в стороннем управлении.

7. Функция формирования единой макрокоманды.

Объединяя вокруг себя персонал учреждения, кадровое ядро выполняет миссию формирования единой команды. Представители кадрового ядра преодолевают границы между разными структурными подразделениями и разными группами персонала. Прививая всем единые ценности и нормы,

объединяя сотрудников вокруг единых целей, кадровое ядро способствует превращению персонала в командную единицу.

8. Функция формирования особой сети коммуникаций и социально-трудовых отношений в организации.

Кадровое ядро существует и действует благодаря созданной особой коммуникативной сети [1]. Отношения в этих сетях приобретают специфическую форму общения профессионалов, единомышленников, людей, для которых важны цели и интересы учреждения. Формируется особый круг деловых отношений лидеров в своих областях.

9. Функция экономии ресурсов – временных, кадровых, информационных и прочих.

Наличие кадрового ядра ведет к ускорению и росту эффективности процессов коммуникаций, принятия управленческих решений, доведения этих решений до исполнителей, формирования более быстрого настроя на решения.

10. Функции обеспечения брэнда и позитивного имиджа компании во внешней среде.

Если в учреждении имеется кадровое ядро, то такая организация начинает быстро завоевывать лидерские позиции на внешнем рынке, она начинает себя позиционировать во внешней среде как компания, у которой есть сильный кадровый потенциал и значимые человеческие ресурсы. Кадровое ядро проявляет активность не только в своем учреждении, но и часто представляет его во внешней среде. Верная политика и действия представителей ядра неизбежно приводят к формированию позитивного имиджа учреждения.

Таким образом, кадровое ядро, при правильном его формировании, способно стать важным ресурсом в оперативном функционировании и в стратегическом развитии медицинского учреждения. Несмотря на актуальность практической задачи создания всех условий для рождения и наращивания кадрового ядра, научных глубоких исследований на эту тему пока мало. Про кадровое ядро лишь упоминается в некоторых публикациях, но развернутых ответов на вопросы, связанные с развитием ядра, нет. Поэтому данная статья закладывает основы для научных дискуссий о структуре и механизме формирования кадрового ядра с учетом специфики и потребностей медицинских учреждений.

Список литературы:

1. Апенько С.Н., Гилева К.В. Коммуникационный консалтинг: архитектора организационных коммуникаций: учебное пособие / С.Н. Апенько, К.В. Гилева. – Омск: Изд-во Ом. гос. ун-та, 2014. – 220 с.
2. Апенько С.Н., Попова О.В. Управление человеческими ресурсами проектов инновационного типа // Экономика и управление инновационными процессами, проектами, программами: материалы Междунар. заочной науч.-практ. конф. / Научн. ред. С.Н. Апенько. – Омск: Ом. гос. ун-т, 2015. – 236 с.
3. Экономика и управление персоналом: энциклопедический словарь / Под ред. С.И. Сотниковой. – Новосибирск: НГУЭУ, 2012. – 468 с.

НЕОБХОДИМОСТЬ СОКРАЩЕНИЯ РАБОЧЕГО ВРЕМЕНИ ДЛЯ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПРОИЗВОДСТВА В РОССИИ

© Щепетова Ю.А.*

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского,
г. Нижний Новгород

Современное производство трансформировалось из чисто технической, технологической, производственно-экономической системы в сложную социотехническую систему, где человеческий фактор играет решающую роль в эффективности инновационного процесса. В статье рассматриваются периоды, в которых проявляется взаимосвязь продолжительности труда и отношение работника к труду, государственное регулирование экономических и социальных процессов.

Ключевые слова: рабочее время; производительность труда; рабочая сила; инновационное производство.

Для становления и развития российского производства важную роль играет адекватный кадровый потенциал, формирование которого зависит, в первую очередь, от выплаты достойного уровня заработной платы.

Помимо данного фактора влияние оказывает и продолжительность рабочего времени через величину нерабочего времени, отведенного для развития профессиональных компетенций работника. В связи с этим развитие инновационного потенциала работника предполагает увеличение его свободного времени.

В России за последние 15 лет (за исключением периодов кризиса) также наблюдались абсолютное сокращение общего фонда рабочего времени в производстве, повышение общественной производительности труда, что соответствует тенденциям развитых стран.

Вместе с тем, занятость сокращалась более быстрыми темпами, чем фонд рабочего времени, так что время, отработанное в расчете на одного рабочего в промышленности, увеличилось, что не соответствует опыту развитых стран.

Формирование экономических и социальных условий происходит в отдельные периоды развития российской промышленности по-разному. Можно обозначить условно те, в которых проявляется взаимосвязь продолжительности труда и отношение работника к труду, государственное регулирование экономических и социальных процессов:

1920-1923 гг. – восстановление народного хозяйства и отмена трудовой повинности;

1928-1932 гг. – индустриализация и отмена непрерывной рабочей недели;

* Аспирант кафедры Экономической теории и методологии.

1938-1940 гг. – развитие экономики предвоенного времени с ужесточением мер по прогулам;

1941-1946 гг. – период Великой Отечественной войны характеризуется сложной ситуацией для экономики народного хозяйства, в том числе в сфере использования труда;

1946-1956 гг. – восстановление промышленности и довоенного регламента рабочего дня;

1957-1962 гг. – активное развитие промышленности и постепенный переход на 7-и часовой рабочий день;

1965-1980 гг. – начало первой хозяйственной реформы и переход на пятидневку;

1985-1990 гг. – преодоление снижения эффективности производства и освоение нового механизма хозяйствования;

1992-1997 гг. – начало реформирования экономики в условиях преобразования собственности;

1998-2007 гг. – восстановительный период промышленности;

2007 г. – настоящее время – автоматизация производства и внедрение инновационных подходов в управлении производственными процессами.

Анализ статистических показателей рабочего времени начала 20-х гг. XX в. показал, что 9-10 часовой рабочий день и сокращение отпуска до 5-6 дней привели к росту заболеваемости и увеличению неявок, в том числе прогулов [1, с. 242-244].

В целях снижения социальных и экономических потерь государство восстанавливает 8-и часовой рабочий день и увеличивает отпуск до 10-13 дней, что в результате приводит к снижению заболеваемости и неявок. Вмешательство государства ведет к изменениям в характере кривых: увеличение отпуска и уменьшение продолжительности рабочего дня ведут к снижению заболеваемости, неявок и прогулов.

Анализ статистических данных 1928-1932 гг., 1939-1940 гг., 1941-1945 гг. свидетельствовал о росте напряженности труда, возникающая по разным причинам и сопровождающаяся увеличением продолжительности рабочего времени и сокращением отдыха, заболеваемостью.

К 1944 г. фактическая продолжительность рабочего дня снижена до 8,5 часов, восстановлено предоставление отпусков до 9-10 дней на одного рабочего и увеличено количество выходных до 50 дней в год. Данная политика государства привела в 1945 г. к снижению заболеваемости до 15 дней на одного рабочего [2, с. 285].

Таким образом, постепенный переход предприятий на 7-и часовой рабочий день и 6-и часовой для рабочих угольной и горнорудной промышленности привел к положительным результатам, направленным на стабилизацию социально-экономических отношений в обществе и позволил в итоге повысить рост часовой выработки и эффективность использования труда.

Исследование социальных процессов в период начала реформы (1992-1997 гг.) показало, что отсутствие квалифицированных кадров и инвестиций затрудняло модернизацию и освоение инновационных технологий. Незначительное обновление фондов произошло в металлургии и нефтегазовом комплексе, старое оборудование преобладало в машиностроении.

Восстановление производств после 2001 г. осуществлялось в условиях нарастания дефицита кадров, отсутствия свободного времени для всестороннего развития работника, высокой интенсивности труда, что значительно усложняло освоение и тем более внедрение инновационных способов производства.

В современном производстве, основанном на автоматизации процессов производства, доля физических затрат не превышает 10 %. При этом на интеллектуальные затраты приходится порядка 90 % рабочего времени. Это, прежде всего, связано с умственными и психологическими нагрузками на человека.

По данным Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения в 1992 г. фактическая трудовая нагрузка составила 153 часа в месяц; 1993 г. – 159 часов; 1994 г. – 160 часов; 1995 г. – 167 часов; 1996 г. – 168 часов; 1998 г. – 165 часов; 2000 г. – 171 час и выросла на 18 часов за восемь лет. Спад показателя в 1998 г. объясняется дефолтом. Таким образом, в 2000 г. средняя продолжительность рабочей недели людей трудоспособного возраста составила 43 часа.

В современных условиях работа с большими перегрузками становится нормой, чаще прослеживается следующая тенденции:

- по мере увеличения степени трудовой нагрузки снижается удельный вес специалистов с высшим образованием;
- увеличивается доля квалифицированных и неквалифицированных рабочих;
- численность служащих наиболее высока среди работающих сверх нормы и значительно уменьшается у лиц с нормальной и низкой нагрузкой.

Данные тенденции свидетельствуют о том, что труд оплачивается в зависимости от объема выполненной работы, а не от количества затраченного на нее времени.

Таким образом, в России 90-х гг. сокращение рабочего времени не могло быть основой ни экономического ни социального прогресса. Данный период характеризовался глубоким спадом промышленного производства.

К концу 90-х годов в России началось восстановление объема промышленного производства. Однако в полной мере эта задача не решена: к 2013 г. уровень выпуска составил 90,1 % от имевшегося в 1991 г.

Увеличение рабочего времени наряду с комплексом других неблагоприятных условий труда снижает привлекательность производственной сферы для молодежи, сокращает период фактической трудоспособности рабочих

старших возрастов, что нарушает воспроизводство рабочих кадров для инновационного производства.

Низкий уровень заработной платы рабочих, составляющий 20-30 % от стоимости рабочей силы, тяжелые условия труда приводят к сокращению занятости в промышленности. Сказывается и тот факт, что промышленные рабочие имеют более продолжительное рабочее время, чем занятые в сфере услуг. Вот почему приток молодых кадров составляет 25-30 % от уровня, требуемого для замены выбывающего из производства старшего поколения рабочих.

Следует отметить, что по состоянию на 2012 год, доля работников, занятых в обрабатывающих производствах, в возрасте старше 40 лет на 9,5 % выше чем более молодых, в возрасте до 30 лет на 71,5 %. Несомненно, для рабочих старших возрастов возрастание трудовой нагрузки – процесс особенно болезненный и ведущий к их ускоренному выбытию из состава действующей рабочей силы.

Решить данную проблему не способно и увеличение продолжительности рабочего дня (недели), так как в промышленности преобладает доля работников старших возрастов, которым не выдержать повышения трудовой нагрузки вследствие такого повышения.

Для повышения привлекательности производственной сферы необходимо законодательное сокращение рабочего дня в ней без понижения заработной платы, что привлечет новых работников на производство и создаст стимулы для внедрения трудосберегающих технологий.

Перспективно также использование сокращенного рабочего дня (не более 4 часов) или сокращенной рабочей недели (не более 2-3 дней работы) для студентов вузов, что позволит сделать доступным высшее образование для тех, кто систематически занят на производстве.

Такой способ удовлетворения общественной потребности в высококвалифицированных кадрах для инновационного производства, и личным потребностям в получении высшего образования представляется наиболее эффективным.

Сложившиеся приоритеты кадровой политики предприятий, состоящие преимущественно в сдерживании высвобождения рабочих мест, ведут к сдерживанию экономического роста и стагнации трудовой сферы. Неэффективная политика трудовой сферы обуславливает сохранение низкооплачиваемых рабочих мест. В соответствии с этим необходимо принимать меры в рамках регулирования социально-трудовой сферы, которые способствуют росту производительности труда, формированию конкурентоспособного работника.

Однако резервы роста производительности труда, связанные с сокращением безработицы, ограничены и не имеют долговременного характера. Поэтому повышение производительности труда возможно при комплексном использовании макро- и микроэкономических факторов [4, с. 377]:

- внедрение достижений научно-технического прогресса;
- стимулирование прогрессивных изменений в структуре экономики и занятости;
- формирование инвестиционной и инновационной активности;
- улучшение качественного состава рабочей силы;
- улучшение организации производства и методов управления им.

Именно последний фактор является наиболее оптимальным с позиции условий для роста производительности труда. Вышеуказанные факторы способствуют формированию кадров нового поколения, способных решать высокотехнологичные производственные задачи с учетом опыта зарубежных стран.

Список литературы:

1. Кутафьева Л.В. Анализ использования рабочего времени [Текст] / Л.В. Кутафьева // Молодой ученый. – 2013. – № 3.
2. Белозерова Сталина Михайловна. Механизмы регулирования трудовых отношений в отечественной промышленности: диссертация ... доктора экономических наук: 08.00.05 / Белозерова Сталина Михайловна; [Место защиты: Ин-т экономики РАН]. – Москва, 2009.
3. Орлова Н.В. Типология инструментов, обеспечивающих развитие экономики по инновационному пути: монография. – Саратов: ООО Издательский центр «Наука», 2010.

A decorative border resembling a scroll, with rounded corners and a horizontal bar at the top. The text is centered within the scroll.

Секция 10

***ЭКОНОМИЧЕСКАЯ
БЕЗОПАСНОСТЬ***

ФАКТОРЫ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ КАК ВАЖНЕЙШИЙ КОМПОНЕНТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

© Губанова С.Е.*

Дирекция по информационным системам ОАО «АВТОВАЗ», г. Тольятти

Описываются определённые факторы информационной безопасности как неотъемлемой части экономической безопасности. Обосновывается выбор вариантов с точки зрения их надёжности.

Ключевые слова: экономическая безопасность, информационная безопасность, цифровые сертификаты, электронная подпись, Удостоверяющий центр.

Непростые условия, в которых функционируют современные предприятия, требуют особых мер и действий, отвечающих на вызовы сегодняшнего дня. Многочисленные риски и угрозы, препятствующие стабильному поступательному росту и развитию предприятия, рассматриваются как угрозы экономической безопасности, и содержат в себе целый комплекс средств и механизмов, негативно влияющих на независимость и устойчивость компании в настоящем и ближайшем будущем. Какие-то проблемы известны давно, менеджмент к ним адаптировался и научился с ними справляться. Но особую опасность представляют собой постоянно возникающие новые риски, и сегодня это главным образом риски информационные. Современные информационно-коммуникационные технологии чрезвычайно расширяют функциональность предприятий, но одновременно и несут в себе ранее не известные специфические угрозы. Таким образом, информационная безопасность стала важнейшей и неотъемлемой частью экономической безопасности, и игнорировать её невозможно [1].

Основные риски, связанные с информационными потоками в виртуальном пространстве – это конфиденциальность, целостность, надёжное подтверждение авторства передаваемых данных. Борьба с данными рисками предполагает разные методы, но, пожалуй, наиболее авторитетными на сегодняшний день можно признать применение шифрования и электронной подписи посредством использования цифровых сертификатов и технологии Public Key Infrastructure (PKI), или Инфраструктуры управления открытыми ключами. Технология это непростая, в ней задействован ряд факторов вариативного содержания, отличающихся по таким позициям как надёжность, стоимость, простота (или, наоборот, сложность) эксплуатации и сопровождения, требовательность к вычислительным ресурсам, квалификации персонала и т.д.

Опишем коротко основные факторы.

* Инженер-программист.

Что касается электронной подписи, то её применение регламентируется Федеральным законом [2], там же описывается три вида подписи. Первый вид – простая электронная подпись – создаётся без использования криптографии вообще и технологии РКП в частности, даёт очень малую защиту и потому не рекомендуется к применению в серьёзных реализациях. Оставшиеся два вида – квалифицированная и неквалифицированная усиленные электронные подписи – создаются с помощью криптографических методов, имеют высокую защищённость и отличаются по факту лишь статусом Удостоверяющего центра, осуществляющего выдачу сертификатов ключей подписи. Официально аккредитованный Удостоверяющий центр выдаёт квалифицированные сертификаты (для квалифицированной подписи). В ином случае, например, при использовании корпоративного неаккредитованного Удостоверяющего центра, получаются неквалифицированные сертификаты, и, соответственно, неквалифицированная подпись. Квалифицированная электронная подпись считается более надёжной, поскольку принимается (во всяком случае, должна приниматься) всеми заинтересованными ведомствами безусловно, по умолчанию, тогда как применение неквалифицированной электронной подписи должно быть специально прописано в официальных договорах взаимодействующих сторон. Стоимость, требования к ресурсам и квалификации персонала и т.д. у этих двух видов подписи них также разнятся [3].

Следующий фактор – какие именно криптоалгоритмы будут использоваться для шифрования и подписи, западные или отечественные (ГОСТ). Западные проще, так как они уже заложены в самые популярные браузеры и почтовые клиенты, в то время как отечественные нужно специально покупать и устанавливать. Но при этом можно быть уверенным, что ГОСТовские алгоритмы созданы с использованием самых высоких стандартов, не содержат закладок, проверены ФСБ и соответственными службами и потому есть все основания считать их более надёжным и предпочтительным вариантом для отечественных разработок.

Использование отчуждаемых носителей – токенов либо смарт-карт – благоприятно сказывается на общей безопасности системы. Токен – электронное устройство, предназначенное для хранения, создания, защиты ключей электронной подписи от похищения, модификации, копирования. Функциональное разнообразие токенов на сегодняшний день исключительно велико, информации на этот счёт много, и мы не будем на этом дополнительно останавливаться.

Важнейший механизм поддержания актуальности выданных ключей (сертификатов) и оповещения заинтересованных лиц о статусе сертификата – это Список отозванных сертификатов, или Certificate Revocation List (CRL), либо его альтернатива – online-протокол Online Certificate Status Protocol (OCSP). Первый вариант выдаёт список отозванных, то есть недействительных, сертификатов с определённой периодичностью, но и с задержкой относительно момента фактического отзыва сертификата, что создаёт брешь в

безопасности рассматриваемой системы. Альтернативный вариант представляет собой протокол online-информирования всех заинтересованных лиц о статусе любого выданного сертификата. Этот вариант, безусловно, более безопасен и надёжен, ибо информация поступает без временных задержек. Но зато он подразумевает высокую нагрузку на OCSP-сервер, который к тому же должен быть доступен для запросов в режиме 24/7, то есть постоянно, а это не всегда реализуемо.

Следующий существенный момент – где именно осуществляется генерация ключевой пары. Либо это происходит централизованно на Удостоверяющем центре, и пользователь получает уже готовое средство подписи на электронном носителе, либо пользователь сам генерирует ключи непосредственно на своём рабочем месте, посредством специальной клиентской программы. (Надо заметить, что не все Удостоверяющие центры предоставляют возможность клиентам самостоятельно создавать ключи). Первый вариант гораздо более распространён, поскольку он много проще. Более безопасен второй вариант, так как при нём закрытый ключ, как самый значимый элемент системы, никогда не покидает компьютер пользователя. Правда, он требует определённых усилий самого пользователя.

Ещё один важнейший фактор – длина ключа. Длина ключа оказывает самое прямое влияние на степень защищённости криптографического механизма, поскольку единственный надёжный способ взлома – это прямой перебор (или метод «грубой силы», brute force), а он напрямую зависит от количества символов в ключе. Чем ключ длиннее, тем безнадежнее попытки его подобрать за приемлемое время. (Конечно, здесь свою роль играет и качество ключа). Массово распространённые ещё несколько лет назад в асимметричной криптографии ключи длиной в 512 бит сегодня практически не применяются, и даже длина 1024 зачастую недостаточна, так как мощность компьютеров постоянно растёт и возможности перебора за ограниченное время растут вместе с ней. И как раз самый первый и естественный способ повысить безопасность системы – увеличить длину ключа.

Также важен выбор срока действия сертификата. Если речь идёт о персональном сертификате, то специалисты рекомендуют срок не более 15 месяцев, хотя на практике встречаются и более длинные, и более короткие варианты. Почему это важно? Конечно, чем длиннее период действия сертификата, тем меньше хлопот и затрат на его получение, установку, замену и т.д. Но зато и риски компрометации ключа за более продолжительное время существенно возрастают. А ведь компрометация может быть не только явной, но и скрытой, когда ключ похищают либо копируют, но пользователь не догадывается об этом. Именно в этом смысл частого обновления персональных сертификатов (ключей). Безопасность от этого увеличивается, но увеличиваются и издержки на сопровождение.

И вот так практически по всем параметрам системы – по одной позиции выигрываем, по другой проигрываем. Очень вдумчиво надо относиться к вы-

бору вариантов использования, чтобы соблюсти баланс необходимой защищённости и экономической целесообразности. Для наглядности основные факторы собраны в таблицу (табл. 1). В данной таблице параметры рассматриваются с точки зрения надёжности, как наиболее важного – целевого – свойства системы. Аналогичные таблицы можно составить и по другим позициям.

Таблица 1

**Основные факторы технологии цифровых сертификатов
с точки зрения надёжности**

	Факторы	Более надёжный вариант	Менее надёжный вариант
1	Вид используемой электронной подписи	Усиленная квалифицированная	Усиленная неквалифицированная
2	Криптоалгоритмы	Отечественные (ГОСТ)	Западные (например RSA)
3	Отношение к отчуждаемым носителям	Применение токенов, смарт-карт	Отказ от применения специальных устройств
4	Метод получения статуса сертификата	Служба OCSP	Списки отозванных сертификатов CRL
5	Место генерации ключевой пары	Компьютер самого пользователя	Удостоверяющий центр
6	Длина ключа	Более длинная	Менее длинная
7	Срок действия ключа	Более короткий	Более длинный

Таким образом, все эти факторы нужно учитывать и анализировать, чтобы построить гибкую, эффективную, безопасную и экономически оправданную систему защиты информации. А без защиты информационных потоков не приходится говорить об обеспечении экономической безопасности предприятия. Информационные уязвимости самым фатальным образом сказываются на состоянии дел, устойчивости, развитии, инвестиционном климате компании. Поэтому развитие профессиональной компетентности менеджмента крупных промышленных предприятий в области защиты информации сегодня является одним из главных приоритетов повышения экономической безопасности современных организаций [4].

Список литературы:

1. Национальный стандарт РФ «Методы и средства обеспечения безопасности. Часть 1. Концепция и модели менеджмента безопасности информационных и телекоммуникационных технологий» (ГОСТ Р ИСО/МЭК 13335-1-2006) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://rfcmd.ru/sphinder/docs/InfoSec/GOST-R_ISO_IEC_13335-1-2006.htm.
2. Федеральный закон Российской Федерации от 6 апреля 2011 г. № 63-ФЗ «Об электронной подписи» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rg.ru/2011/04/08/podpis-dok.html>.
3. Губанова С.Е. Особенности работы корпоративного Удостоверяющего центра крупного промышленного предприятия // Информационные системы и технологии: управление и безопасность. Сборник статей II Между-

народной заочной научно-практической конференции / Поволжский гос. ун-т сервиса. – Тольятти; Русе: Изд-во ПВГУС, 2013. – № 2. – С. 185-191.

4. Глухова Л.В. Управление знаниями: из опыта подготовки специалистов по информационной безопасности / Л.В. Глухова // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия экономика. – 2013. – №3 (27). – С. 109-112.

РОЛЬ НЕОЛИБЕРАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В УКРЕПЛЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ УКРАИНЫ

© Тимошенко О.В.*

Киевский национальный университет культуры и искусств,
Украина, г. Киев

В статье исследованы теоретические основы неолиберализма и выделены базовые идеи неолиберальной политики в Украине. Автором сделаны выводы, что неолиберальная модель развития экономики привела к стагнации и разрушению производственной структуры материального производства в Украине. Для разработки направлений обеспечения экономической безопасности Украины необходима обоснованная экономическая научная школа, которая стала бы методологической основой финансово-экономической и социальной политики.

Ключевые слова: неолиберализм, экономическая безопасность, Международный валютный фонд, таргетирование.

Изменения, наблюдаемые в политической, социально-экономической, правовой сфере в Украине сопровождаются серьезными проблемами формирования целостной и эффективной системы обеспечения экономической безопасности страны. В условиях становления Украины как демократического государства, а именно, при переходе от командно-административной модели управления к рыночной экономике формирование системы экономической безопасности должно соответствовать требованиям времени и основываться на эффективных концепциях основных научных экономических школ. Как никогда ранее, сегодня особенно актуализируется вопрос теоретического обоснования роли и значения неолиберальной политики в укреплении экономической безопасности государства.

Сам термин «неолиберализм» появился еще в конце 30-х годов XX века, когда во время работы коллоквиума американского журналиста У. Липпмана выделилась группа «неолибералов», которые решили вернуться к некото-

* Декан факультета Экономики и информационных технологий, кандидат экономических наук, доцент.

рым постулатам либерализма XIX века [6]. С экономической точки зрения, под неолиберализмом подразумевается такая экономическая политика, которая направлена на либерализацию рыночного ценообразования и рационализацию государственного социально-экономического регулирования. Итак, неолиберальная школа развития экономических процессов не отрицает в полной мере роли государства в структурных преобразованиях, но также отстаивает позиционирование неограниченной конкуренции.

Украинский ученый-экономист И.И. Кукуруза отмечает, что неолиберализм включает в себя ряд школ, которые имеют определенные различия, обусловленные особенностями идейных постулатов и социально-экономических условий становления и развития неолиберализма в разных странах. Наиболее известными есть: Фрайбургская школа в Германии (В. Ойкен, В. Репке, Л. Эрхард), Чикагская школа в США (Л. Мизес, М. Фридмен, А. Шварц) и Лондонская школа в Англии (Э. Кеннан, Л. Робинсон) [1].

Автор делает предположение, что в начале рыночных преобразований в Украине эффективной могла бы быть модель, построенная на основе немецкого неолиберализма, однако Международный валютный фонд ограничил наше государство по внедрению эффективных механизмов обеспечения экономической безопасности, навязав при этом малоэффективную модель в обмен на растущую внешнюю задолженность. Не вызывает сомнений, что одна из самых богатых стран мира – США имела целью проникнуть на экономическую территорию как Украины, так и других стран постсоветского пространства, и это стало возможным только при общественно-политической трансформации государства, а именно при переходе от командно-административной системы управления к неолиберальной модели рыночной экономики.

В условиях разрушенных государственных институтов неолиберальная модель рыночной трансформации экономики стала удобным способом перераспределения национального богатства, созданного предыдущими поколениями. Как отмечает известный польский экономист Г. Колодко, в условиях неэффективных экономических институтов неолиберализм становится инструментом ограбления [2].

Именно в период реформатора с мировым именем Г. Колодка на государственных постах Польша достигла тех результатов, которые, как уже отмечали, некоторые в Украине, в том числе и высшие должностные лица, называют «польским чудом». Признавая, что преобразования в Польше более успешны, чем в других странах, Г. Колодко пишет, «что никакого польского чуда не было. Несмотря на некоторые усилия, желание построить социальную рыночную экономику потерпело неудачу» [3]. И в этом он обвиняет наивный польский неолиберализм. В то же время ученый раскрывает основные источники определенного успеха: это колоссальный приток иностранного капитала, половина долгов по которому «в свете политических обстоятельств была прощена. В мире вряд ли удастся найти другие подобные случаи» [3].

Поскольку основой неолиберальной модели развития экономики является минимизация роли и значения государственных институтов, что привело к стагнации и разрушения производственной структуры материального отечественного производства, ухудшению качества жизни рядовых граждан, можно говорить о неэффективности ее применения в Украине. Итак, главным методом в направлении преодоления системного кризиса и достижения высоких темпов финансово-экономического и социального роста должно быть возвращение государству приоритетного значения и переосмысление его роли как главного института государственной власти.

Следующим этапом исследования проанализируем основные направления структурных изменений в экономике Украины, которые согласованы с принципами политики Международного валютного фонда и учитывают концептуальные основы неолиберальной политики. Программа сотрудничества Украины с МВФ построена на основе режима монетарного таргетирования и включает следующие аспекты:

1. Намерения режима гибкого валютного курса, который будет служить буфером в преодолении внешних шоков и направлен на восстановление международных резервных фондов в среднесрочной перспективе и полного перехода на инфляционное таргетирование [5].
2. Политика в финансовом секторе, основной задачей которой является стабильное и полное восстановление финансовой системы [5].
3. Реформирование налоговой политики в контексте уменьшения налоговой нагрузки с одновременным ростом прогрессии налогообложения доходов физических лиц, уменьшение ставок единого социального взноса, налогообложения роскоши, отмена налога на безналичные валютные операции и рост акцизного налогообложения, изменение в режиме налогообложения НДС операций сельскохозяйственных товаропроизводителей.
4. Учитывая сложную финансово-экономическую ситуацию и необходимую оптимизацию расходной части (связанную с необходимостью погашения внешних и внутренних долгов и сложную военнополитическую ситуацию на Востоке Украины) предложено удерживать минимальную и максимальную заработную плату и пенсии на утвержденном законодательством уровне.
5. Уменьшение расходов на среднее, профессиональное и высшее образование, здравоохранение и полного перевода его на частное финансирование.

Кроме того, по предложениям рекомендациям МВФ введено ограничение по досрочному выходу на пенсии, отставая при этом увеличение пенсионного возраста и замораживание размера пенсионных выплат. В целом комплексные изменения направлены на улучшение устойчивости финансовой системы и учитывают неблагоприятные условия демографических тенденций в Украине. В среднесрочной перспективе эти меры есть крайне же-

сткими, поскольку размера минимальной пенсии в Украине хватит только на оплату жилищно-коммунальных услуг и удовлетворения части минимальных физиологических потребностей человека, с учетом предполагаемой МВФ помощи для наиболее уязвимых слоев населения. О безопасности пенсионеров в этом аспекте вообще не идет.

Дискуссионным и открытым остается вопрос перевода на частное финансирование подавляющего большинства образовательных учреждений и учреждений в сфере медицины. По утверждению основного идеолога монетаризма М. Фридмена, такая система позволит улучшить и значительно повысить эффективность и качество образования и медицины в целом.

И все же, вводя неолиберальную модель экономического роста в направлении структурного реформирования экономической системы Украины, МВФ, в первую очередь, стремится к полной зависимости и подчинению финансового капитала и дальнейших реформ в социально-экономической сфере от иностранных инвесторов и скрывает в этом процессе политические интересы олигархических структур самых богатых стран мира.

Кроме того, справедливо замечает ученый Д. Харви, что неолибералы с серьезными подозрениями относятся к демократии, они скорее «готовы отдать власть экспертам и элите общества» [8]. То есть политика неолиберализма способна привести к исчезновению демократии как таковой. Вместе с тем, если в классическом либерализме идеал индивидуальной свободы признается в качестве универсальной цели, то в неолиберальной теории наблюдается приравнивание индивидуальной свободы к свободе корпоративной [4]. В данном аспекте основные постулаты демократии не находят своего применения в идейных принципах неолиберализма, а наоборот, такое замещение приоритетов ослабляет роль демократии вообще.

Итак, в направлении укрепления основных составляющих экономической безопасности Украины нужно предложить демократическую модель развития государства в максимально короткий исторический промежуток времени. Экономический рост в Украине возможен при сочетании следующих составляющих: развитие научно-технического прогресса, адекватное мышление правителей и реформаторов страны, их активная политическая воля, открытость экономической системы к внешним рынкам. Сегодня нужна не только национальная патриотическая идея реформирования социально-экономической системы Украины, но и обоснованная финансово-экономическая политика и система мер, разработанная с учетом действующих научных концепций основных экономических школ.

Список литературы:

1. Кукурудза І.І. Фіаско неоліберальних перетворень в Україні [Текст] / І.І. Кукурудза // Вісник Черкаського університету. Серія «Економічні науки». – 2013. – № 4 (256). – С. 11-21.

2. Колодко Г. Мир в движении [Текст] / Г.В. Колодко; пер. с польск. Чайникова. – М.: Магистр, 2009. – 575 с.
3. Колодко Г. Глобализация, трансформация, кризис – что дальше [Текст] / Г.В. Колодко. – М.: Магистр, 2012. – 176 с.
4. Куц Г.М. Неолібералізм: основні ідеї та інтерпретації / Г.М. Куц // Вісник Харківського національного університету ім. В.Н. Каразіна / Харківський національний університет ім. В.Н. Каразіна. – Х.: Видавництво ХНУ ім. В.Н. Каразіна. – 2010. – № 912: сер. «Питання політології», Вип. 17. – С. 174-183
5. Програма співробітництва України з МВФ [Електронний ресурс]. – 2015. – Режим доступу: www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=10315035.
6. Соловьев А.И. Либерализм: проблемы теоретического и идеологического измерений [Электронный ресурс] / А.И. Соловьев // Научный эксперт: научный электронный журнал. – 2010. – Вып. 6. – С. 5-23. – Режим доступу: http://www.rusrand.ru/text/Jornal6_2010.pdfhttp://www.rusrand.ru/text/Jornal6_2010.pdf.
7. Фридмен Ф. Количественная теория денег. – М.: Эльф-Пресс, 1996. – 108 с.
8. Харви Д. Краткая история неолиберализма. Актуальное прочтение / Дэвид Харви; (пер. с англ. Н.С. Брагиной). – М.: Поколение, 2007. – 288 с.

A decorative border resembling a scroll, with rounded corners and a horizontal bar at the top. The border is composed of thin black lines.

Секция 11

***ЭКОНОМИКА
ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ***

РЕАЛИЗАЦИЯ КОНЦЕПЦИИ РАЦИОНАЛЬНОГО ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ В ГОСТИНИЧНОМ БИЗНЕСЕ

© Послушник М.В.*

Омский государственный институт сервиса, г. Омск

Данная статья посвящена проблеме рационального природопользования в гостиничном бизнесе. Выявлены и охарактеризованы тенденции реализации концепции рационального природопользования на современном этапе развития гостиничного бизнеса в Российской Федерации.

Ключевые слова: рациональное природопользование, гостиничный бизнес, экология, эко-отели, экономия ресурсов, энергия, экономика, менеджмент, сертификация отелей.

Рациональное природопользование – это система природопользования, при которой достаточно полно используются добываемые природные ресурсы, обеспечивается восстановление возобновляемых природных ресурсов, полно и многократно используются отходы производства (т.е. организовано безотходное производство), что позволяет значительно уменьшить загрязнение окружающей среды.

Рациональное природопользование характерно для интенсивного хозяйства, которое развивается на основе научно-технического прогресса и хорошей организации труда при высокой производительности труда. Примером рационального природопользования может быть безотходное производство, в котором полностью используются отходы, в результате чего снижается расход сырья и сводится к минимуму загрязнение окружающей среды [4].

В настоящее время, человечество все чаще задумывается о рациональном использовании природных ресурсов, в то время как еще несколько десятилетий назад беспощадно использовались природные источники, велось нерациональное природопользование с ориентацией на экстенсивное производство.

Для гостиничного бизнеса проблема природопользования является достаточно актуальной. Ее решение связано с поиском возможностей уменьшения воздействия на окружающую среду, снижения потребления энергии, воды, электричества, продуктов питания и многим другим.

Современное постиндустриальное общество, несмотря на мировой финансовый кризис, а, отчасти, и благодаря ему, продолжает переосмысливать свои взаимоотношения с окружающей средой. Уменьшение добычи полезных ископаемых и уменьшение расхода всех ресурсов, увеличение доли возобновляемых видов энергии – вот главные черты рационального природопользования, а так же экологичной модели мышления.

* Студент. Научный руководитель: Грицай М.А.

С каждым годом увеличивается число людей, равнодушных к проблемам экологии. На сегодняшний день 90 % из них готовы платить «чуть больше» за товары и услуги с приставкой «эко». Ответом на осознание человечеством урона, приносящего природе, стал высокий спрос на отдых в естественном природном окружении. Рационально использовать ресурсы природы стали и экологические отели, сформировавшиеся на гостиничном рынке в последние два десятка лет.

Основная черта, отличающая отель с приставкой «эко», заключается в том, что они располагаются в заповедных природных зонах с юридическими ограничениями по типу застройки, этажности и т.д., и функционируют по принципу гармоничного соседства с природой, не загрязняя окружающую среду продуктами жизнедеятельности туристов. Тем не менее, даже в крупных мегаполисах, есть объекты гостиничного бизнеса, предлагающие своим гостям 100 % чистую воду, питание категории «органик» и только натуральные материалы отделки номеров.

Руководствуясь соображениями экономики и маркетинга, к «зеленым» идеям прислушались и многие гостиничные сети – даже самые дорогие отели мира стали менять лампы накаливания на энергосберегающие и призывать использовать постельное белье и полотенца несколько дней подряд.

Благодаря современным технологиям, сейчас можно снизить потребление энергии на 60-90 %, воспользоваться самым широким спектром возобновляемых источников – от геотермальных вод до энергии ветра и солнца, экологичными моющими средствами, специальной водосберегающей сантехникой, использовать натуральные материалы в интерьере.

В понятие «экосистема» теперь все чаще включают и такие параметры, как занятость населения, расстояние от дома до работы, предпочтение традиционным материалам и технологиям, использование ручного труда.

Для России, эко-отели – отрасль достаточно новая, которая довольно активно набирает обороты. Многие россияне, не говоря уже об иностранных гостях, готовы доплачивать за «чистый» туризм. Соответственно, в России постепенно обретают популярность и различные системы экологической сертификации отелей как международные, так и национальные.

В связи с новизной данной отрасли, с каждым годом появляется все больше различных престижных систем сертификации. Одна из них была разработана Международной организацией по экологическому образованию для пропаганды и внедрения идей экологичности в гостиничную индустрию по размещению клиентов. Эта Международная программа добровольной сертификации гостиниц, бизнес-центров, хостелов, пансионатов, баз отдыха и кемпингов «Зеленый ключ» начала свою работу в России с 2010 г.

Например, гостиницы, прошедшие эту добровольную программу сертификации, соблюдают девять обязательных и факультативных критериев, среди которых сокращение потребления электроэнергии, воды, химической продукции, минимизацию отходов и передачу их на вторичную пере-

работку. Каждый отель проходит специальную проверку, которая проводится экспертом программы. Сертифицированные гостиницы соответствуют высоким экологическим стандартам, отличаются ответственным подходом к бизнесу и вносят активный вклад в защиту окружающей среды на местном и, как следствие, глобальном уровне. Данные факты свидетельствуют о переходе от концепции нерационального природопользования к идеям рационального природопользования в гостиничной сфере, о стремлении бизнес-сообщества в гостиничной индустрии сохранить и улучшить качество окружающей среды.

Позиционирование эко-отеля существенно отличается от позиционирования любого другого отеля. Необходимо показать, как деятельность отеля способствует уменьшению потенциального и реального ущерба, который наносится окружающей среде. Перспективы внедрения экологических технологий за рубежом оценили значительно раньше, чем в России, так как «экологические катастрофы» в туризме там были нагляднее. Проект «зеленые технологии» в настоящее время набирает обороты, некоторые из таких перспектив в России потрясают воображение и предполагают возможность реализации многочисленных экологических проектов в сфере гостиничного бизнеса и гостеприимства.

Престиж эко-отелей строится на строгом следовании политике экономии ресурсов, разумного управления отходами. Естественно, для нужд отеля должны закупаться только экологически безопасные средства для уборки, только многоразовые канцелярские товары для работников отеля, бумажные салфетки и туалетная бумага из вторичного сырья, экологические безопасные расходные материалы, и это список можно продолжать.

В заключение данной статьи хотелось бы перечислить экономические выгоды эксплуатации «зеленых зданий» по сравнению с традиционными сооружениями: на 25 % снижается энергопотребление, и соответственно достигается уменьшение затрат на электроэнергию; уменьшается потребление воды на 30 %, что закономерно приводит к значительному снижению издержек на водоснабжение; сокращаются затраты на обслуживание здания; уменьшается количество отказов от аренды и собственности, увеличение на 1-16 % удовлетворенности арендаторов, что также приводит к снижению издержек; внедрение принципов «зеленого строительства» прекрасно подходит для PR, что способствует скорейшей окупаемости арендных площадей и большей лояльности арендаторов; здания, построенные с использованием «зеленых технологий», способствуют сохранению здоровья работающих в них людей, что может снизить страховые взносы [5].

Список литературы:

1. Павлов К.В.: Формирование и развитие системы рациональных эколого-экономических отношений на региональном уровне. – Ижевск: Митра, 2012.

2. Воробьёв А.Е. Основы природопользования: экологические, экономические и правовые аспекты / Под ред. В.В. Дьяченко; рец.: М.М. Судо, С.Г. Тяглов. – Ростов н/Д: Феникс, 2007.
3. Красовская Т.М. Природопользование Севера России. – М.: ЛКИ, 2008.
4. Рациональное и нерациональное природопользование [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.grandars.ru/shkola/geografiya/racionalnoe-prirodopolzovanie.html>.
5. Экологические технологии в сфере гостеприимства [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://5fan.ru/wievjob.php?id=63946>.

A decorative border resembling a scroll, with rounded corners and a horizontal bar at the top. The text is centered within the scroll.

Секция 12

БУХГАЛТЕРСКИЙ, УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ И АУДИТ

СОЗДАНИЕ НОВЫХ КОНЦЕПТУАЛЬНЫХ ОСНОВ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ (МУНИЦИПАЛЬНЫХ) УЧРЕЖДЕНИЙ

© Артыкова С.Н.*

Сибирский государственный университет путей сообщения,
г. Новосибирск

В статье рассмотрены изменения в нормативном регулировании бухгалтерского учета государственных (муниципальных) учреждениях, создающие новые концептуальные основы учета, отвечающего требованиям внешних и внутренних пользователей в целях принятия ими рациональных управленческих решений. Рассматривается введение новых понятий для учреждений госсектора – резервы предстоящих расходов, оценочные обязательства.

Ключевые слова: система нормативного регулирования, бухгалтерский учет, резервы предстоящих расходов, оценочные обязательства, оплата отпусков, порядок формирования резервов, учетная политика.

В финансовой политике учреждений государственного сектора, нормативно-правовых документах, регламентирующих их деятельность, содержатся противоречия, вызывающие барьеры в развитии самостоятельности новых типов государственных учреждений (казенных, бюджетных и автономных) как субъектов финансово-экономической деятельности. Поэтому законодатель осуществляет комплексные меры по совершенствованию действующей системы бухгалтерского учета и отчетности.

Необходимость осуществления комплексных мер по совершенствованию действующей системы бухгалтерского учета и отчетности вызвана, прежде всего, изменением экономической среды деятельности хозяйствующих субъектов, расширением взаимоотношений с субъектами мирового рынка, появлением новых объектов предпринимательской деятельности, изменениями правовой базы учетного процесса.

В настоящее время значительно активизировалась работа по реформированию бухгалтерского учета сектора государственного управления: органов государственной власти, органов местного самоуправления, органов управления государственных и территориальных внебюджетных фондов, государственных академий наук, государственных (муниципальных) учреждений (в том числе бюджетных учреждений). Разрабатывается новая система нормативного регулирования бухгалтерского учета в секторе государственного управления. Многие изменения связаны с необходимостью реформирования российского бухгалтерского учета данного сектора в соответст-

* Старший преподаватель кафедры «Бухгалтерский учет и аудит на железнодорожном транспорте».

вии с требованиями Международных стандартов финансовой отчетности для общественного сектора (МСФО ОС).

Рассмотрим одно из нововведений, которое было адаптировано в отечественную систему нормативного регулирования бухгалтерского учета субъектов сектора государственного управления (бюджетных учреждений) в 2015 году, а именно учет формирования и расходования резервов предстоящих расходов.

С 01.01.2011 года бюджетные учреждения ведут бухгалтерский учет по правилам, установленным Приказами Минфина России от 01.12.2010 года № 157н [1], от 16.12.2010 № 174н [2].

За период с 2011 по 2014 годы существенных поправок в правила ведения бюджетного учета законодателем не принималось, хотя по ряду направлений, например, по формированию оценочных обязательств, необходимость внедрения коррективов в правила ведения бухучета давно назрела. Поэтому ряд изменений в правилах бюджетного учета, вступивших в силу 2015 г., можно считать вполне ожидаемыми [5].

В целях равномерного включения предстоящих расходов в издержки производства или обращения отчетного периода коммерческие организации, согласно Приказа Минфина РФ от 29.07.1998 №34н «Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации» п. 72, могли создавать резервы на предстоящую оплату отпусков работникам, выплату ежегодного вознаграждения за выслугу лет, выплату вознаграждений по итогам работы за год, ремонт основных средств и др. Использование таких резервов было обусловлено необходимостью распределить такие расходы равномерно в течение года, оказав, таким образом, влияние на финансовый результат.

С 2011 года коммерческими организациями применяется другой термин «Оценочное обязательство» в соответствии с ПБУ 8/2010, так как п. 72 Положения был отменен.

Такие понятия как «резервы предстоящих расходов», «оценочное обязательство» в бухгалтерском учете учреждений государственного сектора не использовались. Единый план счетов не предусматривал бухгалтерских счетов для учета таких объектов. Однако, бюджетные и автономные учреждения, осуществляющие приносящую доход деятельность, сталкивались с понятием «резервы предстоящих расходов» и раньше, при расчете налога на прибыль.

Появление в бухгалтерском учете термина «Резервы предстоящих расходов» определил Приказ Минфина России от 29.08.2014 № 89н [3]. Таким образом, учреждения государственного сектора должны были сформировать такой показатель на последний день отчетного периода 2014г, если учреждения внесли такое условие в свою учетную политику.

В Инструкции по применению единого плана счетов бухгалтерского учета [1] предусмотрено формирование в бухгалтерском (бюджетном) учете информации о сформированных резервах предстоящих расходов в сумме

отложенных обязательств, которые отражаются на счете 040160000 «Резервы предстоящих расходов».

Резервы формируются в целях формирования полной и достоверной информации об обязательствах публично-правового образования (государственного (муниципального) учреждения) по методу начисления, предусматривающему отражение расходов в том периоде, к которому они относятся, независимо от того, когда выплачены денежные средства, а также для равномерного отнесения расходов на финансовый результат учреждения.

Счет 040160000 «Резервы предстоящих расходов» нужно применять для обобщения информации о суммах, зарезервированных в целях равномерного включения расходов на финансовый результат учреждения по обязательствам, не определенным по величине и (или) времени исполнения. В частности, к ним относятся:

- расходы на оплату отпусков за фактически отработанное время или компенсаций за неиспользованный отпуск, в том числе при увольнении;
- расходы на оплату по требованию покупателей гарантийного ремонта, текущего обслуживания в случаях, предусмотренных договором поставки и т.д.;
- обязательства, возникшие в силу законодательства при принятии решения о реструктуризации деятельности, в том числе при принятии решения о реорганизации учреждений, об изменении структуры учреждений (создании или ликвидации филиалов, обособленных структурных подразделений, изменении видов деятельности);
- расходы, оспариваемые в судебном порядке (включая взыскание пеней и штрафных санкций, вытекающее из гражданско-правовых договоров (контрактов));
- судебные расходы (издержки), в том числе в случае, когда главный распорядитель средств бюджета публично-правового образования выступает в суде от имени публично-правового образования в качестве представителя ответчика по искам к публично-правовому образованию о возмещении вреда, причиненного физическим (юридическим) лицам по ведомственной принадлежности;
- иные расходы, предусмотренные при формировании учетной политики учреждения.

Порядок формирования резервов (виды формируемых резервов, методы оценки обязательств, дата признания в учете и т.д.) законодательно не закреплены, поэтому учреждение его разрабатывает самостоятельно в рамках формирования учетной политики. Формирование резервов на оплату отпусков, включая платежи на выплаты по оплате труда (отложенных обязательств по оплате отпусков за фактически отработанное время), должно осуществляться независимо от источника финансового обеспечения данных выплат [4].

Принимая решение о формировании резервов под предстоящие расходы в бухгалтерском учете, учреждения в своей учетной политике должны предусмотреть: виды расходов, в отношении которых будет создаваться резерв; методы оценки обязательств; порядок осуществления отчислений в резерв; порядок списания фактических расходов за счет сумм созданного резерва; порядок корректировки резерва по итогам периода, на который он создан.

Следует отметить, что самыми объемными и неравномерными видами расходов учреждения являются начисление и выплата отпускных работникам и оплата дорогостоящего ремонта основных средств. Поэтому, в большинстве случаев формирование резервов осуществляется в отношении этих видов расходов.

Сформированная сумма резерва расходов на оплату отпусков (отложенных обязательств по оплате отпусков за фактически отработанное время) будет отражаться по дебету счетов 0 109 61 211, 0 401 20 211 и кредиту счета 0 401 61 211.

Сформированная сумма резерва расходов на оплату отпусков в части страховых взносов (отложенных обязательств по перечислению страховых взносов) – по дебету счетов 0 109 61 213, 0 401 20 213 и кредиту счета 0 401 61 213.

Начисленная сумма отпускных, компенсаций за неиспользованный отпуск за счет резерва отражается по дебету счета 0 401 61 211 и кредиту счета 0 302 11 211.

Начисленные страховые взносы на суммы отпускных за счет резерва отражаются по дебету счета 0 401 61 213 и кредиту счета 0 303 00 213.

Кроме того, в бухгалтерском учете должны быть сделаны проводки по учету расходных обязательств по формированию резервов расходов на оплату отпусков по выплатам сотрудникам и расходных обязательств по формированию резервов расходов на оплату отпусков по страховым взносам – по дебету счета 0 506 90 211 (213) и кредиту счета 0 502 99 211 (213).

В случае, если выше стоящее учреждение (учредитель) или руководство государственного (муниципального) учреждения решит не создавать в бухгалтерском учете резерв предстоящих расходов, при начислении расходов на оплату отпусков, учреждению следует учесть, что в Инструкцию № 157н. в регламентирующий перечень затрат, подлежащих отражению на счете 0 401 50 000 «Расходы будущих периодов», добавлены расходы, связанные именно с выплатой отпускных.

Внедрение системы формирования резервов предстоящих расходов и расходов будущих в учреждениях государственного сектора обусловленной принципиально новыми экономическими условиями при переходе к рыночному механизму хозяйствования, в настоящее время все-таки не обеспечивает в достаточной мере надлежащего качества и надежности формируемой информации а бухгалтерском учете и отчетности, поэтому существенно ограничивает возможности полезного использования этой информации, что требует ее дальнейшего совершенствования.

Список литературы:

1. Приказ Минфина России от 01.12.2010 N 157н (ред. от 29.08.2014) «Об утверждении Единого плана счетов бухгалтерского учета для органов государственной власти (государственных органов), органов местного самоуправления, органов управления государственными внебюджетными фондами, государственных академий наук, государственных (муниципальных) учреждений и Инструкции по его применению».
2. Приказ Минфина РФ от 16.12.2010 N 174н «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета бюджетных учреждений и Инструкции по его применению».
3. Приказ Минфина России от 29.08.2014 № 89н «О внесении изменений в приказ Министерства финансов Российской Федерации от 1 декабря 2010 г. №157н «Об утверждении Единого плана счетов бухгалтерского учета для органов государственной власти (государственных органов), органов местного самоуправления, органов управления государственными внебюджетными фондами, государственных академий наук, государственных (муниципальных) учреждений и Инструкции по его применению».
4. Письмо Минфина России от 20.05.2015 № 02-07-07/28998 «О порядке отражения в учете операций с отложенными обязательствами».
5. Беспалов М.В. Анализ изменений в системе бухгалтерского учета бюджетных учреждений в 2015 году // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. – 2015. – N 5. – С. 20-27.

ПАРАДИГМА В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ

© Бахмарева Н.В.*

Сибирский государственный аэрокосмический университет
имени академика М.Ф. Решетнева, г. Красноярск

В статье рассматриваются понятие парадигмы в бухгалтерском учете.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, парадигма.

Проведенный методологический анализ научного познания, позволяет сделать вывод о том, что наука развивается не только путем постепенного накопления, приращения новых знаний. Поворотными пунктами в истории науки становятся научные революции. Научная революция – сложнейшее явление, оно детерминируется многими обстоятельствами. Революции в науке выражаются в качественном измерении ее исходных принципов, понятий, категорий, законов, теорий, методов и самого стиля мышления, т.е. в смене научной парадигмы. Слово «парадигма» (от греческого *paradeigma* – пример, образец), согласно энциклопедическому словарю, имеет два варианта содержания:

* Доцент кафедры Бухгалтерского учета, кандидат экономических наук, доцент.

- 1) строго научная теория, воплощенная в системе понятий, выражающих существенные черты действительности;
- 2) исходная концептуальная схема, модель постановки проблем и их решения, методов исследования, господствующих в течение определенного исторического периода в научном сообществе.

Таким образом, под парадигмой понимают: выработанные и принятые в данном научном сообществе нормы, образцы эмпирического и теоретического мышления, приобретших характер убеждений; способ выбора объекта исследования и объяснения определенной системы фактов в форме достаточно обоснованных принципов и законов, образующих логические непротиворечивую теорию [2]. И каждый член научного сообщества невольно ориентируется на определенный, выработанный этим сообществом эталонный образец научной теории, который и образует основу парадигмы.

Понятие парадигмы в науку внес американец Т. Кун, который анализировал историю науки с аксиологической, социологической и психологической позиций. Он использовал термин «парадигма» в двух различных смыслах. Указанный термин «... обозначает всю совокупность убеждений, ценностей, технических средств и т.д., которая характерна для данного сообщества. С другой стороны, он указывает один вид элемента в этой совокупности – конкретные решения головоломок, которые, когда они используются в качестве моделей или примеров, могут заменять эксплицитные правила как основу для решения не разгаданных еще головоломок нормальной науки» [1]. Первый смысл термина является социологическим. Действительно, речь идет о научном сообществе, общности людей как о совокупности людей с определенными убеждениями и ценностями. Для Куна основным субъектом научной деятельности является не отдельный ученый, успешно справляющийся с описанием научных фактов, а сообщество ученых. Идея эта не нова и восходит к прагматизму Пирса. Однако, у Куна идея научного сообщества получает новую интерпретацию.

В отличие от Пирса он поясняет, как именно складывается научное сообщество. «Ученые исходят в своей работе из моделей, усвоенных в процессе обучения, и из последующего изложения их в литературе, часто не зная и не испытывая никакой потребности знать, какие характеристики придали этим моделям статус парадигм научного сообщества» [1]. Таким образом, действительность парадигм обнаруживается в процессе их применения. Однако, бухгалтерский учет, как учетная наука сравнительно недавно признана системой научных знаний. Этому предшествовала довольно острая в течение долгого времени дискуссия о том, можно ли считать бухгалтерский учет наукой или нет.

В советский период жизни нашего государства учет наукой, естественно, считали все профессора этой научной специализации и большинство их учеников. Бухгалтеры предприятий в большинстве своем в дискуссии не участвовали: для тех, кто имел к тому времени высшее учетное образование, считать бухгалтерское дело наукой было престижным, бухгалтеры с начальным

обучением ценили в своей работе искусство вести учет и не считали его мудреной наукой [2]. Существенную ясность и аргументацию в понимание, представление и содержание современной учетной науки внес Я.В. Соколов. Он считал, что бухгалтерский учет – это наука, поскольку соответствует всем основным критериям определения научного знания. Он отвечает требованиям законов диалектики развития общих закономерностей:

- закон единства и борьбы противоположностей характеризует факты хозяйственной жизни как противоположности дебета и кредита;
- закон перехода количественных изменений в коренные качественные раскрывает динамику оборотов по счетам в новое сальдо;
- закон отрицания фиксирует отрицание оборотами сальдо начально-го обороты, формирующие сальдо конечное.

Все четыре закономерности формальной логики присутствуют в двойной бухгалтерии:

- закон тождества – факт хозяйственной жизни для бухгалтера считается фактом, если он зафиксирован документально;
- закон противоречия исходит из того, что оценка факта хозяйственной жизни, отражаемая в учете, не может быть пересмотрена в дальнейшем;
- закон исключения третьего мнения – оценка факта может быть правильной или неверной, – третьего не дано;
- закон достаточного основания предопределяет необходимость документального и нормативного обоснования учетных операций и записей [3].

Следует сказать, что каждое научное сообщество обладает различными убеждениями и ценностями. Ученый видит явления в соответствии с теми ценностями, которые он усвоил, общаясь со своими учителями и коллегами. Мир фактов не настолько определен, чтобы допускать правомерность всего лишь одного образца научного знания. Критерии научности не являются ни произвольными, ни единственными, ни неизменными. Как нельзя больше все это свойственно учетным теориям и науке в целом. Критерий научности по Попперу определяется ее возможностью опровержения опытом, с чем согласиться каждый бухгалтер.

Для системы бухгалтерского учета характерно наличие устойчивых связей, неразрывное единство со средой, во взаимосвязи с которой она проявляет свою ценность. Систему учета можно рассматривать как на микроуровне отдельного экономического субъекта, так и на макроуровне народного хозяйства, в том числе в сравнительном аспекте учета и отчетности разных стран. Элементы системы учета изменяются со временем. Не остаются постоянными и связи между ними. Как все сложные динамические системы, учет характеризуется большим количеством разных показателей, отображающих состояние ее элементов, входов и выходов информации, количественно измеряемых конкретными числами. На практике количество показателей ограни-

чивается потребностями в информации, необходимой для управления и контроля. Таким образом, парадигма будет являться основой формирования и развития новых направлений в совершенствовании теории бухгалтерского учета, его эффективной организации и развития методологии.

В этом случае парадигма будет основой практической деятельности, реализовывать поставленные цели, направленные на решение возникающих проблем. Однако, решение проблем не возможно без организации управления. А управление, в свою очередь не возможно без информации.

Все это вполне вписывается в критерии науки об учетной информации, в ее парадигму. Отличает ее от парадигмы более общей науки информатики наличие в системе счетов и двойной записи. Связанные с ними балансовые теории, исчисление и оценка результатов деятельности экономических субъектов или их совокупностей [3].

Парадигма обладает относительной устойчивостью. Она нарушается по мере того, как исчерпываются ее объяснительные возможности в осмыслении новых фактов, предсказательная сила, соответствие уровню развития практики. Согласно Куну, любая наука проходит в своем движении три фазы (периода): допарадигмальную, парадигмальную и постпарадигмальную.. В период кризиса парадигма утрачивает способность решать вновь возникающие проблемы и задачи. Это вызывает довольно резкое возрастание профессиональной неуверенности ученых, выражающееся в появлении других конкурирующих гипотез, борьба между которыми напоминает начальный этап формирования науки, когда еще не было разработанных парадигм. Смены парадигм преодоления кризисных состояний выступают как научные революции. Наука изменяется не кумулятивно, т.е. поступательно-непрерывно, а прерывно, посредством катастроф, ставших малопродуктивными доктринальных построений интеллектуальной элиты [1].

В настоящее время в научные исследования по учету в макро- и микроэкономике широко внедряется информатика и информационные технологии. Если считать, что развитие учета зависит от развития макро- и микроэкономики, потребностей управления ими и совершенствования технических средств фиксации и обработки экономической информации, парадигма, ориентированная на использование системы счетов, двойной записи на них и необходимость исчисления результатов деятельности, вполне приемлема, хотя и, безусловно, нуждается в дальнейшем развитии и обновлении. Модернизировать ее нужно по основным составляющим: номенклатуре счетов национальной народнохозяйственной экономики и плану счетов экономических субъектов, вариантов комбинаций корреспонденций между ними, обоснования выбора критериев и показателей оценки результатов финансово-хозяйственной деятельности, способов формирования соответствующей информации на базе использования современных технических средств ее фиксации и обработки на электронно-вычислительных машинах. Попутно это вызывает необходимость решения многих методологических вопросов и проблем учета, таких, как, например,

оценка объекта учета по справедливой стоимости, совершенствование структуры различных видов баланса, методов учета затрат и калькулирования, использование учетной информации для управления и др.

Таким образом, парадигма не есть нечто раз и навсегда завершенное. В процессе познания научные знания неустанно обогащаются, что в конечном счете ведет к смене одной парадигмы другой, более содержательной, глубокой и полной, что, в свою очередь, всегда приводит к развитию науки, и как следствие – к появлению новых ее начал – принципов.

Бухгалтерский учет экономических субъектов может стать связующим звеном между информационным обеспечением управления на микро- и макроуровне. Использование принципов и постулатов учетной науки должно быть основой для разумного нормативного регулирования единых правил составления отчетности и формирования профессионального суждения бухгалтера, представляющего собой добросовестное высказанное мнение о фактах хозяйственной жизни, необходимое для их описания и принятия управленческих решений.

Подводя итоги, хотелось бы отметить, что в настоящее время в СибГАУ на кафедре бухгалтерского учета ведется активная научная деятельность в данном направлении. Преподаватели кафедры активно проводят научные исследования, регулярно выступают с докладами на международных и российских конференциях. Тематика проводимых на кафедре научных исследований весьма обширна и находится в русле современных тенденций учетной науки, способной развиваться в ногу с развитием системы управления на всех ее уровнях.

Список литературы:

1. Кун Т. Структура научных революций. – М.: Прогресс, 1977. – 300 с.
2. Очерки по истории финансовой науки / Под ред. В.В. Ковалева. – М.: Проспект, 2010. – 544 с.
3. Соколов Я.В. Бухгалтерский учет – веселая наука: сб. статей. – М.: ИС-Пабблишинг, 2011. – 638 с.

ФОРМИРОВАНИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ О РАСХОДАХ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ КОМПАНИИ

© Гибельнева Е.А.*

Хабаровский государственный университет экономики и права, г. Хабаровск

Формирование управленческой отчетности является завершающим этапом ведения управленческого учета, направленного на решение задач управления организацией, и одновременно, отправной точкой при-

* Старший преподаватель кафедры Бухгалтерского учета, анализа и экономической безопасности.

нения управленческих решений, проведения анализа эффективности деятельности организации, выявление резервов, определения перспектив и стратегических направлений. В указанном контексте актуальным является разработка рекомендаций по составлению наиболее полной, оперативной, целенаправленной управленческой отчетности для управления расходами компании.

Ключевые слова: расходы, управленческая отчетность, управленческий учет.

Управленческая отчетность является структурным элементом системы управленческого учета, без данного направления учетной деятельности ее функции будут реализованы лишь частично и не позволят руководству компании использовать неструктурированную учетную информацию для принятия управленческих решений.

Результаты планирования и ведения управленческого учета расходов обобщаются в управленческую отчетность и представляются персоналу управления для принятия решений, проведения контроля и анализа. Исследование сущности, классификации и требований по формированию управленческой отчетности имеет как теоретическое, так и практическое значение.

По нашему мнению, управленческую отчетность расходов телекоммуникационной компании можно формировать по трем направлениям:

- отчетность о результатах деятельности и изменении финансового состояния организации;
- отчетность по показателям реализации вида деятельности и бизнес-процесса;
- отчетность об исполнении бюджетов предприятия.

Первое направление управленческой отчетности формируется из отчетности, которая основана на информации о доходах, расходах, стоимости активов и обязательств, движении денежных средств по компании в целом.

Второе и третье направление управленческой отчетности наиболее целесообразно для обобщения информации о расходах в разрезе видов деятельности и бизнес-процессов. Для исполнения бюджетов расходов по видам деятельности следует проводить анализ «план-факт», по результатам которого можно будет выявить непроизводительные затраты, требующие устранения. Форма отчета об исполнении бюджета центром ответственности представлена в табл. 1.

На основании данного вида управленческой отчетности проводится внутренний контроль путем сопоставления фактических результатов и бюджетных показателей.

При составлении отчета для реализации контрольной функции следует выделять показатели, подконтрольные менеджеру данного центра ответственности.

Соответствующую информацию, по мнению автора, следует отражать в колонке «Пояснения» по тем расходам, по которым допущен перерасход.

При осуществлении контроля данная информация позволит более оперативно определить причину перерасхода и степень ответственности менеджера за этот факт.

Таблица 1

**Предлагаемая структура отчета об исполнении бюджета
расходов центром ответственности**

Код статьи	Наименование статьи	План	Факт	Отклонения	Пояснения
103000	Канцелярские товары	10 000	9 800	-200	
114000	ТМЦ стоимость до 40 тыс. рублей	54 000	54 000	-	
109000	Запасные части для компьютерной и оргтехники	18 000	18 000	-	
301000	Заработная плата	802 000	788 000	-14 000	
304000	Отчисления во внебюджетные фонды	242 204	237 976	-4 228	
401000	Амортизационные отчисления по основным средствам	348 700	348 700	-	
	Итого	1 474 904	1 456 476	-18 428	

При формировании отчетности по ключевым показателям деятельности в структуру отчета включается также и информация о расходах бизнес-процесса. На основании такого отчета можно провести управленческий анализ по схеме «затраты – результат», что позволит выявить соотношение индексов роста результативных показателей и стоимости бизнес-процесса. При этом ключевые показатели деятельности устанавливаются для тех бизнес-процессов и центров ответственности по которым можно достоверно оценить результативность. Так, например, для бизнес-процесса «Разработка услуг» ключевым показателем эффективности, по мнению автора, следует установить «Доходы от продажи новых услуг («пакетов» услуг)». Форма отчета об эффективности бизнес-процесса представлена в табл. 2.

Таблица 2

**Предлагаемая структура отчета об эффективности
бизнес-процесса (вида деятельности)**

Показатель	Период – месяц			Нарастающим итогом с начала года		
	Прошлый	Отчетный	Индекс	Прошлый год	Отчетный год	Индекс
Расходы, руб.	1 464 301	1 456 476	0,99	4 355 742	4 752 961	1,09
Показатель результативности, шт.	33 000	35 400	1,07	84 200	100 500	1,19
Среднесписочная численность работников центра ответственности, чел.	15	15	1	15	15	1
В том числе руководители	2	2	1	2	2	1
Результат на 1 руб. расходов	0,023	0,024	1,04	0,019	0,021	1,11
Расходы на 1 работника	97 620	97 098	0,99	290 383	316 864	1,09

Отчетность об эффективности бизнес-процесса играет роль сигнальной системы, обеспечивающей аппарат управления информацией стоимости

бизнес-процесса и ее динамике, а также о тенденциях изменения результативности процесса.

Отчетность об эффективности бизнес-процесса в системе управленческого учета расходов основана на сопоставлении величины расходов с показателем результативности вида деятельности. При этом осуществление вида деятельности в телекоммуникационных компаниях невозможно без применения трудовых ресурсов, поэтому одним из важных показателей отчета является численность работников центра ответственности. Сопоставление индекса изменения численности работников и индекса показателя результативности позволяет руководителю оперативно определить какие факторы – качественные или количественные оказали большее влияние на изменение результата вида деятельности. Данный отчет направлен не только на оценку изменения отчетных показателей, но и на расчет и анализ показателей эффективности бизнес-процесса (вида деятельности), к которым, по нашему мнению следует отнести.

1. Показатель результата вида деятельности на 1 руб. расходов, который определяется как отношение показателя результативности на величину расходов.
2. Показатель расходов на 1 работника центра ответственности, который равен частному от деления расходов на численность работников центра ответственности.

Для организации управленческого анализа расходов с целью определения эффективности осуществления бизнес-процессов деятельности организации и исполнения утвержденных бюджетов разработана система аналитических показателей, использование которой позволит принимать управленческие решения на основе схемы «затраты-результат». Предлагаемые показатели позволяют реализовать аналитическую функцию управленческого учета за счет оценки динамики их изменения, определению соответствия их бюджетному уровню.

Использование предлагаемых показателей результативности позволит принимать обоснованные управленческие решения на основе комплексной оценки эффективности бизнес-процесса по результатам бюджетирования, учета расходов, контроля и анализа.

Предлагаемые методические основы формирования управленческой отчетности отличны тем, что отчеты формируются по бизнес-процессу и базируются на показателях величины расходов и результата бизнес-процесса. При этом форма и структура отчета позволяют принимать оперативные управленческие решения по оценке влияния факторов на изменения показателя результативности и расходов, проводить анализ структуры расходов, соответствия фактических показателей бюджетным значениям, осуществлять контроль обоснованности расходов бизнес-процесса. В результате полученные выводы позволяют своевременно скорректировать запланированные мероприятия по управлению деятельностью компании, внести изменения в бюджеты следующих периодов при необходимости, а также определить целесообразность поощрения сотрудников за достижение результативных показателей.

Список литературы:

1. Нефедова С.В. Внутренняя (управленческая) отчетность и методология ее анализа / С.В. Нефедова // Вестник Тульского филиала Финуниверсета. – 2014. – № 1. – С. 79-80.
2. Чая В.Т. Система бюджетирования и управленческая отчетность в агрохолдингах / В.Т. Чая, Н.И. Чупахина // Экономический анализ: теория и практика. – 2008. – № 14. – С. 2-21.
3. Шеремет А.Д. Управленческий анализ на предприятиях связи: учебное пособие / А.Д. Шеремет, Е.Н. Дадеркина. – М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2002. – 144 с.
4. Юдина Л.Н. Управленческая отчетность организации / Л.Н. Юдина // Экономический анализ. Теория и практика. – 2007. – № 15 (96). – С. 17-20.

ТРУДНОСТИ ПЕРЕХОДА РОССИИ НА МСФО

© Давыдова Н.Д.*

Финансово-экономический институт

Северо-Восточного федерального университета, г. Якутск

В условиях модернизации российской экономики формируется институт инвесторов, заинтересованных в получении достоверной информации об организациях для вложения капитала на территории России. Но внедрение международных стандартов отчетности в нашей стране идет с некоторыми затруднениями. Данные проблемы и рассматривает автор в своей статье.

Ключевые слова: международные стандарты финансовой отчетности, российские стандарты финансовой отчетности, инвестиции, отчетность.

Практически любое направление бизнеса в наше время характеризуется высоким уровнем конкуренции. Для сохранения своих позиций и достижения лидерства компании вынуждены постоянно развиваться, осваивать новые технологии, расширять сферы деятельности. В подобных условиях периодически наступает момент, когда руководство компании понимает, что дальнейшее развитие невозможно без притока инвестиций. Привлечение инвестиций в компанию дает ей дополнительные конкурентные преимущества и зачастую является мощнейшим средством роста [1].

Для того чтобы получить финансирование, владелец инвестиций должен видеть, на что привлекаются его средства и имеется ли возможность у компании в дальнейшем вернуть эти средства. В первую очередь, внешнему пользователю необходимо ознакомиться с результатами деятельности предприятия, в которое он хотел бы вложить свои средства. Для этого необходима прозрачность всей деятельности компании и соответствие международ-

* Студент 4 курса кафедры Бухгалтерского учета, анализа и аудита.

ным стандартам, которые обеспечат понятность информации для иностранных пользователей [2].

МСФО – это ценный инструмент корпоративного управления, потому что он построен на правильных принципах. МСФО позволяют объективно оценивать риски, эффективность и перспективность инвестиций. Кроме того, это попытка сделать один стандарт для всей мировой экономики, что необходимо в условиях глобализации. МСФО позволяют рассматривать финансовые отчеты без привязки к конкретной национальной модели бухгалтерского учета. Возникли стандарты МСФО в результате объединения некоторых национальных систем бухгалтерского учета.

Проблема перехода на МСФО в России впервые возникла в 1992 году с выходом распоряжения Председателя Верховного Совета РФ № 2184рп-1 от 14.01.1992 «О переходе Российской Федерации на принятую в международной практике систему учета и статистики».

Начиная с 2010 года, в России значительно активизировался процесс реформирования бухгалтерского учета в соответствии с МСФО.

Главным аргументом в пользу перехода на МСФО для российских компаний является то, что такой переход должен стать важным шагом на пути обеспечения открытости и прозрачности российских компаний, повышения их конкурентоспособности, снижения стоимости привлекаемых ими заемных средств.

При внедрении МСФО возникают некоторые трудности, во-первых, это технические трудности, связанные с невозможностью перевести стандарты МСФО на русский язык. Практически все нормы стандартов написаны исключительно на английском языке, так как именно этот язык считается основным. А выполняют профессиональные переводы стандартов на иностранные языки лишь специалисты КМСФО, и после того как экземпляры будут переведены они обсуждаются аналогично самим стандартам, в результате чего возникают большие задержки в плане выхода официальных стандартов на русском языке.

Во-вторых, разница между оценками активов и обязательствами. Различия можно наблюдать в классификации имущества, а также в обязательствах, представленных в разных системах отчетности. Кроме того, в ряде случаев МСФО требует оценки активов справедливо и согласно ситуации, сложившейся на рынке, а это бывает практически невозможно сделать, особенно в условиях РСБУ.

В-третьих, объемы раскрываемой информации различны. Поэтому МСФО требует раскрывать информацию о большем круге зависимых лиц, так как эта такого рода информация, которую в условиях России не всегда удастся получить правильно.

В-четвертых, в законодательной базе можно наблюдать свои отличия. Бухучет любой страны – совокупность национальных стандартов – составная часть законодательных норм государства. При этом учет не должен и не может противоречить ему, кроме того, он содержит и термины и понятия

национального налогового и гражданского законодательства. А изменить эти основы невозможно и по сегодняшний день. Поэтому так часто можно столкнуться с противоречиями, не поддающимися никакой корректировке.

Также существует проблема прозрачности отчетности, подготовленной по МСФО. Руководители российских компаний не хотят раскрывать реальное положение дел, боятся становиться публичными. Компании, даже если и готовят отчетность по МСФО, то стараются скрыть часть информации.

Переход на МСФО – это сложный, неоднозначный процесс, который должен происходить в соответствии с темпами развития экономической реальности в России и соотноситься с готовностью действующей системы бухгалтерского учета и бухгалтеров-практиков к соответствующим новациям.

Многие крупные компании уже внедрили у себя МСФО и активно призывают к этому остальных. Сейчас все меньше компаний, которые совсем не используют МСФО, и очень много таких, которые находятся в процессе их внедрения.

Список литературы:

1. Маленко Е., Хазанова В. Инвестиционная привлекательность и ее повышение. – М.: «Тор-Manager», 2005.

2. Шишова Л.И. МСФО в России: особенности перехода. – М.: «Молодой ученый», 2013. – 323 с.

КОНТРОЛЛИНГ ПЕРСОНАЛА КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УНИТАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

© Иванов В.Г.* , Попова Н.А.*

Магнитогорский государственный технический университет
им. Г.И. Носова, г. Магнитогорск

В современных условиях любое предприятие функционирует в жестких условиях конкурентной среды. Его деятельность должна быть направлена на достижение превосходства над конкурентами. В данной статье, кадровый контроллинг представлен как инновационный инструмент повышения эффективности унитарного предприятия, позволяющий оперативно реагировать на изменения внешней среды, вносить поправки и отслеживать ситуацию в краткосрочном и долгосрочном периодах. Представлены авторские этапы развития кадрового контроллинга на предприятиях, определены его основные задачи и функции.

* Доцент кафедры Бухгалтерского учёта и экономического анализа, кандидат экономических наук.

* Магистрант кафедры Бухгалтерского учёта и экономического анализа.

Ключевые слова: контроллинг персонала, унитарные предприятия, этапы развития кадрового контроллинга, функции и задачи контроллинга персонала.

В настоящее время главной задачей управления унитарными предприятиями остается полное и достоверное обеспечение контроля их деятельности. В то же время контроль над деятельностью унитарных учреждений заключается в основном в предоставлении руководителем предприятия отчетности в ведомственные структуры, а также периодическими комплексными проверками. Большая часть внимания уделяется финансовым и материальным ресурсам, а роль персонала снижена.

Однако государство, как управляющий имуществом собственник, должно быть уверено, что выполнение работ и услуг предприятием обеспечивается с максимальным качеством и с минимальным риском. То есть органы государственного управления должны быть убеждены в том, что предприятия, которым передаются деньги и имущество, способны осуществлять свою финансовую работу на должном уровне. Именно поэтому работники унитарных предприятий должны быть высококвалифицированными и ответственными, действующими в интересах государства и предприятия, обученные и способные к принятию решений. Всё это способен обеспечить такой инструмент системы внутреннего контроля, как контроллинг персонала или кадровый контроллинг.

Кадровый контроллинг – это системное управление, включающее разработку четкой системы плана, фиксацию этих планов, контроль над их выполнением, реализацией и принятие мер рекомендательного характера в случае отклонения. По сути, это система внутрифирменного планирования и контроля в сфере работы с человеческим ресурсом, которая помогает «преобразовывать» стратегии в плановые величины и конкретные мероприятия, а также формировать основные положения по управлению сотрудниками.

Занимая особое место в системе управления персоналом современного унитарного предприятия, контроллинг персонала осуществляет информационное обеспечение принятия решений в целях оптимального использования имеющихся возможностей, объективной оценки сильных и слабых сторон предприятий и становится эффективным инструментом контроля в унитарных предприятиях.

Следует подчеркнуть, что система контроллинга персонала не может быть сформирована в некотором статичном виде, она должна представлять собой некую развивающуюся структуру управления социально ответственной деятельностью как отдельного унитарного предприятия, так и города (региона) в целом, которая гибко реагирует на разнообразные воздействия постоянно меняющихся факторов внешней и внутренней среды.

Основная цель контроллинга персонала состоит в создании механизма по координации и оптимизации деятельности в изменяющихся условиях среды, направленного на развитие управления человеческими ресурсами

для достижения целей предприятия, повышения ее экономической и социальной эффективности.

Задачи контроллинга персонала в унитарном предприятии, по сути такие же, как и задачи в любой коммерческой организации:

1. Формирование политики по персоналу. Невозможно грамотное и эффективное управление персоналом предприятий бюджетной сферы без участия в этом процессе руководящего звена. Создание структуры управления персоналом должно проходить не только за счет директивных указаний и выделения новых штатных позиций. Необходимо обучить руководителей новым для них методам работы со служащими и выработать при их непосредственном участии политику в отношении того или иного подразделения.
2. Формирование имиджа предприятия на рынке труда. Престижность работы в бюджетной сфере сейчас крайне невысока.
3. Формирование корпоративной культуры. Корпоративная культура предприятия – это мощный стратегический инструмент, позволяющий ориентировать все подразделения и работников на реализацию общих целей.
4. Подбор персонала. К сожалению, отделы кадров бюджетных организаций редко обращаются к современным методам подбора персонала, в значительной степени проигрывая в этом коммерческим организациям.
5. Адаптация персонала. Построение системы адаптации персонала – это прекрасная возможность для руководителя бюджетного учреждения снизить текучесть кадров, минимизировать затраты на подбор персонала, положить начало формированию сплоченного и эффективного коллектива.
6. Построение системы развития и аттестации персонала. Но налицо ряд недостатков, не позволяющих считать настоящее положение дел удовлетворительным.
7. Мотивация персонала. Не секрет, что имеющаяся система тарификации заработной платы уже не отвечает современным потребностям. Исследования показывают, что наилучшие результаты, как правило, показывают работники, которые претендуют на то, чтобы в соответствии с достижениями им был повышен тарифный разряд. Но сразу после пересмотра разряда производственные показатели у них зачастую падают, поскольку вне зависимости от результатов труда разряд может быть пересмотрен лишь через определенное время.

К специфическим функциям контроллинга персонала, призванным обеспечить управление персоналом в унитарных предприятиях, можно отнести:

- 1) административную функцию;
- 2) функцию планирования;
- 3) социальную;

- 4) функцию повышения качества служебной деятельности;
- 5) информационно-аналитическую.

По мнению авторов, внедрение контроллинга персонала позволит более осмысленно и рационально проводить кадровую политику, учитывая особенности конкретного работника, его систему ценностей и приоритетов. Это также позволит не только оптимизировать расходы на оплату труда, но и обеспечить условия для производительного труда персонала, что, в конечном счете, повысит результативность и эффективность всей деятельности унитарного предприятия.

Развитие современных унитарных предприятий убедительно доказывает, что управление персоналом – это неотъемлемая сторона решения любой управленческой задачи.

Следует также отметить, что затраты на персонал играют важнейшую роль в структуре издержек современных унитарных предприятий. Таким образом, внедрение кадрового контроллинга может оказать заметное положительное влияние на результаты хозяйственной деятельности экономического субъекта.

Множество зарубежных учёных и практиков, работы которых посвящены контроллингу персонала, дают лишь общую постановку проблемы. Несмотря на возрастающий интерес к проблемам кадрового контроллинга, реальная разработка его структуры и функций с учётом специфики деятельности российских предприятий в настоящее время находится в начальном состоянии.

Контроллинг персонала может не только эффективно «увязать» кадры предприятия с другими системами управления, но и будет способствовать достижению целей экономического субъекта, превратившись в важнейший инструмент контроля. Организация контроллинга персонала должна осуществляться на основе современных информационных технологий и включать следующие компоненты:

- формирование системы сбалансированных показателей;
- развитие системы бюджетирования;
- оценку уровня трудового потенциала с помощью разработки карт компетенций и построения общей модели трудового потенциала.

Авторы статьи выделяют следующие этапы организации контроллинга персонала:

- 1) критический анализ существующей системы разработки и учета деятельности унитарного предприятия в рамках реализации кадровой политики;
- 2) разработка и документальное закрепление концепции в отношении персонала, в том числе разработка и выпуск нефинансового (социального) отчёта;
- 3) анализ эффективности существующей организационной системы управления персоналом, её оптимизация; разработка положения об организационной структуре;

- 4) оценка (в том числе и прогнозная) действенности внедрения системы кадрового контроллинга;
- 5) разработка формальных типовых процедур контроля над вводимыми объектами системы кадрового контроллинга (социальный отчет, новые регистры корпоративной информационной системы и т.д.) (табл. 1).

Таблица 1

**Основные этапы развития кадрового контроллинга
унитарного предприятия**

Мероприятие	Содержание / Ожидаемый результат
Формулирование целей контроллинга персонала	Анализ целей и задач предприятия в целом; анализ конкурентной среды / Интегрирование целей системы управления в систему управления персоналом
Оценка организационной структуры и диагностика социально-психологического климата	Диагностика организационной структуры предприятия / Выявление и профилактика организационных патологий, исследование природы социально-психологического климата
Разработка организационных основ внедрения модели контроллинга персонала	Разработка организационно-регламентирующего обеспечения, согласованного со всеми структурными подразделениями; автоматизация процесса контроллинга; выбор варианта формирования системы контроллинга / Наличие четкого регламента, структурированность; автоматизация основных процессов в контроллинге персонала (структурно-функциональных элементов)
Анализ внутренней эффективности контроллинга персонала	Оценка трудового потенциала предприятия / Оценка текущего трудового потенциала предприятия
Разработка ключевых показателей эффективности (далее КПЭ) в рамках модели контроллинга персонала в соответствии с целями предприятия	Разработка показателей (факторов) структурных параметров модели контроллинга персонала совместно с представителями структурных подразделений, ответственных за реализацию аспектов кадровой политики / Комплексный подход при разработке КПЭ структурных подразделений и ответственных лиц; создание нормативно-правовой базы
Мониторинг и анализ результатов	Составление расчетов с помощью рекомендуемых показателей оценки эффективности контроллинга персонала / Получение интегрального результата, анализ составляющих
Сравнительный анализ интегральных результатов и выработка рекомендаций	Сравнительный анализ отклонений для принятия управленческих решений, по возможности автоматизация всех процессов / Комплексная оценка контроллинга персонала

Авторы данной статьи в рамках организации контроллинга персонала предлагают также использование дифференцированных систем показателей по отдельным направлениям работы с персоналом. Так, можно использовать листы регистрации неявки персонала на работу для принятия мер по планомерной борьбе с прогулами и соблюдением работниками правил трудовой дисциплины.

Эффективность любого предприятия, а унитарного – в особенности, в основном зависит от компетенции, стремления и усилий персонала непосредственно самого предприятия. Поэтому контроллинг персонала – это инструмент, позволяющий отбирать наиболее подходящие кадры, для достижения эффективности предприятия, то есть для рационального использования вверенного унитарному предприятию имущества от государства, и в дальнейшем совершенствование, развитие и контроль отобранных кадров.

Список литературы:

1. Журавин С.Г., Замбржицкая Е.С. Современные аспекты понимания контроллинга / С.Г. Журавин, Е.С. Замбржицкая, Е.Г. Абдулина, О.И. Ананьева // Актуальные проблемы современной науки, техники и образования. – 2013. – № 71. – С. 347-351.
2. Иванов В.Г., Харитонов Е.Н. Социальный контроллинг как инструмент муниципального и корпоративного управления / В.Г. Иванов, Е.Н. Харитонов // Система государственного и муниципального управления: проблемы и перспективы развития: Сборник научных статей по материалам V Всероссийской (I Международной) научно-практической конференции 9-10 декабря 2010 г. – М.: ООО «ПКЦ Альтекс», 2010. – С. 120-125.
3. Иванова Н.Е., Попова Н.А. Контроллинг персонала на предприятиях бюджетной сферы / Н.Е. Иванова, Н.А. Попова // Научный альманах. – 2015. – № 9 (11). – С. 174-179.
4. Иванова Н.Е., Попова Н.А. Организационные аспекты эффективного функционирования системы внутреннего контроля на предприятии / Н.Е. Иванова, Н.А. Попова // Экономика и управление в XXI веке: тенденции развития. – 2015. – № 23. – С. 79-84.
5. Одегов Ю.Г. Аудит и контроллинг персонала / Ю.Г. Одегов, Т.В. Никонова. – М.: Изд-во «Альфа-Пресс», 2006. – 560 с. – ISBN 5-94280-2207-6.
6. Федеральный закон от 14.11.2002 N 161-ФЗ (ред. от 08.12.2003) «О государственных и муниципальных унитарных предприятиях» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

НОВЫЕ МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ, ПРИНЯТЫЕ В 2015 ГОДУ

© Чуракова А.Н.*, Баранчев М.О.♦

Сибирский государственный университет путей сообщения, г. Новосибирск

Международные стандарты финансовой отчетности МСФО не стоят на месте, происходит их постоянно развитие. Стандарты учета МСФО (IAS) и их различные интерпретации постепенно заменяются стандартами отчетности МСФО (IFRS). Совет по МСФО в 2014 году опубликовал новый стандарт по учету выручки МСФО (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями», который сформировал единые подходы к учету выручки заменив старые стандарты. В статье рассмотрены особенности нового стандарта в сравнении с предыдущими стандартами.

Ключевые слова: договор, международные стандарты финансовой отчетности, продажа товаров и услуг, выручка, отчетность, справедливая стоимость, МСФО (IAS), МСФО (IFRS).

* Магистрант кафедры «Бухгалтерский учет и аудит на железнодорожном транспорте».

♦ Доцент кафедры «Бухгалтерский учет и аудит на железнодорожном транспорте», кандидат экономических наук.

Совет по МСФО (IASB) в мае 2014 года опубликовал новый стандарт по учету выручки МСФО (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями» (далее – МСФО (IFRS) 15), который должен быть вступить в силу с 1 января 2017 года. Минфин РФ стандарт перевел и ввел его в действие Приказом N 9н от 21 января 2015 г. [1], но дату начала обязательного применения в России стандарта МСФО (IFRS) 15 еще предстоит согласовать, так как Совет по МСФО перенёс ввод его в действие на 1 января 2018 года.

В новом стандарте МСФО (IFRS) 15 сформированы единые подходы к учету выручки по разным типам договоров и он заменяет собой МСФО (IAS) 11 «Договоры на строительство» и МСФО (IAS) 18 «Выручка».

Новый стандарт МСФО (IFRS) 15 предлагает более структурированный подход к учету выручки, приводя универсальные критерии для разных контрактов, избегая всех недосказанностей и излишне общих положений предыдущих стандартов. Если раньше существовали разные модели учета в зависимости от того, что именно являлось предметом договора – продажа товаров, предоставление услуг или строительство, то теперь все это связано в единый механизм с более детальными подробностями учета.

МСФО (IFRS) 15 предлагает выполнить пять этапов для признания выручки по конкретному договору. Рассмотрим их.

1. Необходимо понять, все ли критерии для признания договора соблюдаются:

- договор должен быть в любой форме утвержден всеми сторонами;
- в договоре должны быть определены права сторон в отношении передаваемых товаров, работ, услуг и условия их оплаты;
- оплата должна являться вероятной.

На данном этапе отличий между старыми и новым стандартами, которые могут повлиять на учет, чаще всего не возникает. Однако в силу того, что МСФО (IFRS) 15 требует принимать во внимание способность и намерение покупателя выплатить сумму возмещения при наступлении срока платежа, компании необходимо анализировать такие критерии, как платежеспособность покупателя и его заинтересованность в результате работ.

2. Определяются обязательства по договору, то есть что именно компания продает. Как правило, это товар, работа или услуга, отличимые от других. Именно продажа отличимого объекта будет являться единицей учета выручки. Отличимые товары, работы или услуги (продукты) определяются в договоре только в случае, если одновременно выполняются два условия:

- покупатель может самостоятельно использовать эти продукты отдельно от других продуктов в рамках контракта;
- эти продукты можно отдельно идентифицировать.

Для большинства операций учет выручки по старым и новому стандартам не будет отличаться по составу реализуемых продуктов. Однако в случаях, когда в договорах предусмотрена продажа комбинированных продуктов (например, оказание услуг с одновременным предоставлением оборудо-

вания для их использования; предоставление скидки на один товар в случае приобретения другого товара; продажа оборудования с дополнительными услугами по его постгарантийному обслуживанию), будут возникать различия, которые могут существенно изменить показатели отчетности.

3. По завершении процесса идентификации обязательств по договору определяют общую цену контракта, то есть оценивают выручку от его заключения. На данном этапе компании необходимо учитывать следующие нюансы:

- переменную составляющую стоимости контракта;
- значительный компонент финансирования;
- неденежное возмещение.

Рассмотрим эти нюансы подробнее.

Переменная составляющая стоимости контракта (скидки, кредиты, возмраты товара, бонусы). МСФО (IAS) 18 предлагал только определить, высока ли вероятность поступления экономических выгод в будущем от операции и переданы ли все риски и выгоды владения продуктом покупателю, а в случае, если эти критерии не соблюдались, то и выручка не должна была признаваться. МСФО (IFRS) 15 оперирует понятием «передача контроля» вместо «передачи рисков и выгод» и детально прописывает критерии для оценки вероятности наступления тех событий, которые определяют возможность признания выручки. Выручку теперь можно признавать в том случае, если на основании опыта, статистики компания может определить ту минимальную сумму, которая будет получена с высокой степенью вероятности.

Получается, что в некоторых случаях признание выручки можно осуществить на более раннем этапе, чем это предлагал МСФО (IAS) 18.

Значительный компонент финансирования. МСФО (IAS) 18 рассматривал вопрос предоставления, так называемого товарного кредита только со стороны продавца. Обратная же ситуация, когда покупатель финансирует продавца, не рассматривалась, так как согласно МСФО (IAS) 18 выручка должна оцениваться по справедливой стоимости полученного возмещения. Получается, что ситуация с финансированием от покупателя – по сути, зеркальная – в учете отражается совершенно по-другому.

МСФО (IFRS) 15 существенно изменил подход к отражению компонента финансирования. Сумма выручки отражает цену, которую покупатель заплатил бы денежными средствами в момент перехода к нему обещанных товаров или услуг. Появился новый термин – «денежная» цена продажи. Отличие суммы по договору от денежной цены продажи может являться не результатом финансирования, а быть вызвано другими факторами, например, отражением рисков невыполнения обязательств по договору для одной из сторон. В такой ситуации эффект финансирования отражаться не должен.

При неденежном возмещении требования старого и нового стандартов не отличаются по сути. Если за товар или услугу по договору оплата будет поступать не в виде денежного возмещения, то выручка должна быть отражена в размере справедливой стоимости полученных активов.

4. МСФО (IFRS) 15 ввел новый этап – распределение цены на единицу учета выручки. Как рассмотрено выше, в одном контракте может быть предусмотрена поставка товаров и услуг, отличимых друг от друга. Момент признания выручки по этим отличимым компонентам может быть различным. В том числе новый стандарт определяет, каким образом должны распределяться общие скидки по договору на каждый компонент в отдельности.

МСФО (IAS) 18 не прописывает порядок распределения скидки. Единственное положение стандарта, на которое можно ориентироваться при распределении, – выручка должна оцениваться по справедливой стоимости полученного возмещения [3]. Таким образом, в каждом отдельном случае необходимо анализировать операцию продажи и прописывать подробности в учетной политике.

МСФО (IFRS) 15 четко определяет, что цена продажи должна быть распределена на каждую обязанность к исполнению, то есть на каждый отличимый продукт пропорционально цене обособленной продажи. Цена обособленной продажи – это цена, по которой компания продала бы покупателю обещанный товар или услугу в отдельности. Ее наилучшим подтверждением является наблюдаемая цена отличимого товара или услуги, в том числе по прейскуранту.

Еще одна довольно распространенная ситуация – когда компании оказывают услуги, предоставляя при этом бесплатно в собственность покупателя оборудование для использования этих услуг, например модем при оказании услуг по предоставлению интернет-соединения. Для МСФО (IAS) 18 продажа такого компонента незаметна, выручка от его продажи – нулевая, будет признана только выручка от услуги интернет-соединения. Согласно же МСФО (IFRS) 15 выручка будет распределена пропорционально цене обособленной продажи.

5. Необходимо определить момент признания выручки. На заключительном этапе компания решает вопрос: будет ли признаваться выручка одномоментно или в течение определенного периода времени.

МСФО (IAS) 18 предписывает признавать выручку в то время или по мере того, как фирма выполняет обязанность по исполнению договора путем передачи обещанного товара или оказания услуги покупателю [2]. Актив передается в то время или по мере того, как покупатель получает контроль над ним. При этом в некоторых случаях выручка должна признаваться на протяжении определенного периода времени по методу результатов или по методу ресурсов в зависимости от характера реализуемых товара или услуги. Такие случаи возникают, когда:

- покупатель одновременно получает и потребляет выгоды, связанные с выполнением продавцом обязанности по мере ее выполнения, то есть оказывает периодические повторяющиеся услуги;
- в процессе выполнения продавцом своей обязанности создается или улучшается актив, контроль над которым покупатель получает по мере создания или улучшения этого актива, например, строит здание;

- у создаваемого продукта нет альтернативного использования, и право продавца на получение оплаты за выполненную часть работ защищено, например он создает уникальное программное обеспечение под нужды клиента.

Во всех остальных случаях выручка признается одномоментно.

МСФО (IFRS) 15 уточняет возможность и особенности признания выручки для разных ситуаций (право на возврат, гарантии, опционы, договоры обратной покупки и другие). Например, для учета передачи продукции с правом на возврат компания-продавец должна признавать:

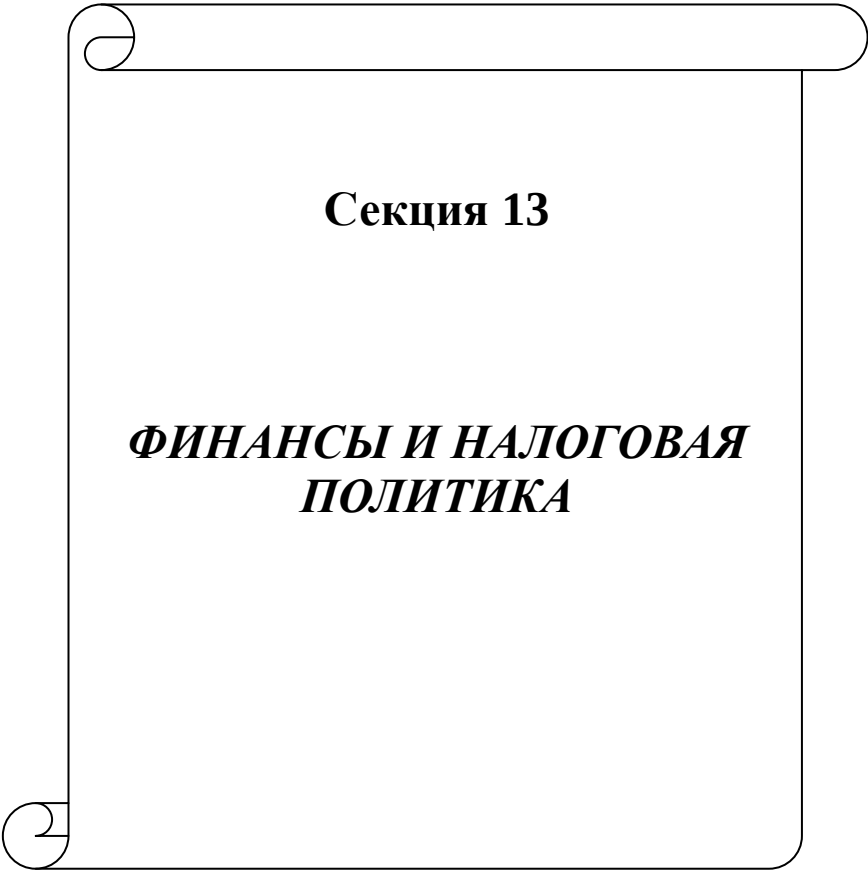
- выручку от переданной продукции в размере возмещения, право на которое она ожидает получить (таким образом, выручка не будет признаваться в отношении продукции, которая, как ожидается, будет возвращена);
- обязательство в отношении возврата средств;
- актив (и соответствующую корректировку себестоимости продаж) в отношении права на получение продукции от покупателей при исполнении обязательства в отношении возврата средств.

В новом стандарте намного подробнее описаны рекомендации по учету таких областей, как затраты по договору (в том числе, например, затраты на заключение договора), гарантии и лицензии. При этом компании должны будут предоставлять информацию в примечаниях более детально.

В итоге можно констатировать, что учет выручки при применении МСФО (IFRS) 15 вместо МСФО (IAS) 11 и МСФО (IAS) 18 значительно поменяется для многих организаций. В зоне риска оказались компании, которые задействованы в сфере лицензирования и продажи программного обеспечения, телекоммуникаций, строительства, оборонной промышленности, управления активами. Им придется формировать новые оценки и профессиональные суждения, а возможно, и перестраивать процессы бухгалтерского учета, так как изменится момент и вообще возможность признания выручки и ее оценка.

Список литературы:

1. Приложение к приказу Министерства финансов Российской Федерации от 21.01.2015 N 9н «Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями».
2. Вахрушина М.А., Мельникова Л.А. Международные стандарты финансовой отчетности: учебник. – М.: Издательство «Омега-Л», 2011. – 571 с.
3. Бабаев Ю.А., Петров А.М. Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО): учебник. – М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2012. – 398 с.

A decorative border resembling a scroll, with rounded corners and a small circular element at the top left and bottom left, suggesting the scroll is unrolled.

Секция 13

ФИНАНСЫ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ИНСТИТУТЫ РАЗВИТИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ ФИНАНСОВОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

© Калашников А.А.*

Волгоградский государственный университет, г. Волгоград

Модернизация российской экономики и создание условий для ее экономического роста требуют активизации инвестиционной деятельности, что возможно посредством ее финансового стимулирования. Распространенным инструментом финансового стимулирования инвестиционной деятельности являются инвестиции, которые осуществляются государственными институтами развития. Для финансирования институтов развития со стороны государства используется вклад в их уставный капитал.

Ключевые слова: государство, инвестиции, инвестиционная деятельность, институты развития, финансирование проектов, финансовое стимулирование инвестиционной деятельности.

Институты развития – это типовые организации, основной функцией которых является продвижение перспективных проектов в приоритетных направлениях модернизации экономики страны [2, с. 148].

Инвестиционный фонд РФ в Бюджетном кодексе РФ определен как «часть средств федерального бюджета, подлежащая использованию в целях реализации инвестиционных проектов, осуществляемых на принципах государственно-частного партнерства» [1].

К инвестиционным фондам относятся Инвестиционный фонд Российской Федерации и инвестиционные фонды субъектов Российской Федерации (региональные инвестиционные фонды).

Государственная поддержка за счет бюджетных ассигнований Инвестиционного фонда осуществляется для тех проектов, отвечающих приоритетам социально-экономического развития РФ или отдельных субъектов Федерации, которые определены Концепцией долгосрочного социально-экономического развития РФ, Концепцией совершенствования региональной политики РФ и другими документами стратегического планирования.

Средства Инвестиционного фонда выделяются в виде бюджетных инвестиций (в том числе на проекты на основе концессионных соглашений), субсидий и инвестиций в уставные капиталы ОАО). В рамках своей деятельности Инвестиционный фонд РФ тесно взаимодействует с Внешэкономбанком, который выступает в качестве кредитной организации, предоставляющей заемные средства для реализации многих региональных проектов [10, с. 47].

* Соискатель кафедр Корпоративных финансов и банковской деятельности.

Помимо этого, Внешэкономбанк выступает в качестве финансового консультанта Правительства РФ и готовит заключения на предмет соответствия проектов Инвестиционного фонда количественным критериям эффективности. На наш взгляд, Инвестиционный фонд Российской Федерации и Внешэкономбанк относятся к ключевым институтам развития государственно-частного партнерства. Деятельность этих институтов заключается в поддержке организаций проектов государственно-частного партнерства, подготовке и проведении процедур отбора частного партнера, планировании стратегий регионального развития.

Внешэкономбанк является государственной корпорацией, выполняющей функции Банка развития и работает для повышения конкурентоспособности российской экономики, ее диверсификации и стимулирования инвестиционной деятельности [5]. Внешэкономбанк осуществляет финансирование проектов банка развития и специальных проектов государственной важности, имеющих повышенную категорию риска (табл. 1) [9].

Таблица 1

**Формы и условия участия Внешэкономбанка
в реализации инвестиционных проектов**

Формы участия	Условия применения финансового инструмента
– кредиты; – гарантии и поручительства; – участие в уставных капиталах хозяйственных обществ; – лизинговые операции; – страхование экспортных кредитов; – финансовая и гарантийная поддержка экспорта	– соответствие принципам и основным направлениям инвестиционной деятельности Внешэкономбанка (пункты 4, 6 меморандума); – срок окупаемости проекта – более 5 лет; – общая стоимость проекта – более 2 млрд. рублей (для проектов, направленных на развитие монопрофильных муниципальных образований, – более 1 млрд рублей); – минимальный размер участия Внешэкономбанка – 1 млрд. рублей (для проектов, направленных на развитие монопрофильных муниципальных образований, – 0,5 млрд. рублей)

Источник: составлено автором по [5].

Инструментом финансового стимулирования венчурной деятельности в Российской Федерации являются инвестиции, которые осуществляют государственные институты развития. Это вклад в уставный капитал компании – получателя венчурного капитала и вклад в уставный капитал венчурного инвестора. В первом случае роль венчурного инвестора возложена на государство. Такой тип инвестиций характерен для ОАО «Роснано». Во втором случае происходит повышение капитализации венчурных фондов, в чем и состоит особенность ОАО «Российская венчурная компания».

ОАО «Роснано» выступает как соинвестор проектов по созданию новых или расширению существующих предприятий, выпускающих продукцию с применением нанотехнологий. Основная задача компании – взять на себя часть рисков в проектах, сделав их более привлекательными для инвестиций частного капитала [7]. Компания использует различные формы инве-

стирования: вклад в уставный капитал компании, займы, гарантии по кредитам, лизинговые операции. Корпорация является государственной корпорацией, созданной Российской Федерацией [4].

В контексте инвестиционной деятельности ОАО «Роснано» сфокусирован на отраслях экономики, которые наиболее перспективны для применения нанотехнологий. Это здравоохранение, металлургия и металлообработка, энергетика, машиностроение, приборостроение, химия и нефтехимия, электроника, оптоэлектроника, телекоммуникации, строительные материалы, промышленные материалы, биотехнологии.

Государство стимулирует привлечение венчурных инвестиций через ОАО «Российская венчурная компания» (далее – РВК) путем увеличения капитала частных фондов. Значительное увеличение финансовых ресурсов венчурных фондов является одной из приоритетных задач ОАО «РВК»

РВК вкладывает средства через венчурные фонды, создаваемые совместно с частными инвесторами. В табл. 2 представлены венчурные фонды, созданные при участии РВК.

Таблица 2

Венчурные фонды, созданные при участии РВК

Фонд	Количество одобренных проектов	Количество выходов	Плановый объем фонда (млн. долларов)
RVC ILP	3	0	32,4
RVC IVFRT LP	4	0	38,8
ЗПИФ «Биопроцесс Кэпитал Венчурс»	9	0	97,0
ЗПИФ «ВТБ фонд венчурный»	15	0	99,0
ЗПИФ «Инновационные решения»	5	0	64,7
ЗПИФ «Максвелл Биотех»	9	0	99,0
ЗПИФ «Новые технологии»	2	0	19,8
ЗПИФ «С-Групп Венчурс»	8	0	58,2
ЗПИФ ОР(В)И «Лидер-инновации»	10	0	97,0
ООО «БиоФонд РВК»	8	0	48,5
ООО «Гражданские технологии ОПК»	0	0	0,32
ООО «ИнфраФонд РВК»	17	0	64,7
ООО «Фонд посевных инвестиций РВК»	56	3	64,1

Источник: [3].

Общее количество фондов, сформированных ОАО «РВК», достигло восемнадцати (включая 2 фонда в зарубежной юрисдикции), их суммарный размер – 32,7 млрд. руб. Доля ОАО «РВК» – 19,3 млрд. руб. [7]. Число одобренных к инвестированию фондами ОАО «РВК» инновационных компаний в 2015 году достигло 184. Совокупный объем одобренных к инвестированию средств – 17 млрд. руб.

Государственными институтами развития, осуществляющими субсидирование субъектов венчурной инвестиционной деятельности, являются:

- фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере (Фонд содействия);
- фонд развития Центра разработки и коммерциализации новых технологий (Фонд Сколково).

Фонд содействия осуществляет финансирование проектов на основе договоров (контрактов), а также путем предоставления грантов физическим и юридическим лицам на финансовое обеспечение проектов, результаты которых имеют перспективу коммерциализации и реализуются субъектами малого инновационного предпринимательства.

В 2014 году бюджетные ассигнования Фонда за счет средств федерального бюджета составили 5,733 млрд. рублей. Объем бюджетных ассигнований по сравнению с 2013 годом увеличился в полтора раза.

Внебюджетные поступления в 2014 году составили всего 19,74 млн. рублей, в том числе от ранее профинансированных проектов – 5,05 млн. рублей; от приносящей доход разрешенной деятельности Фонда – 14,69 млн рублей.

Фондом Сколково осуществляется финансирование инновационных проектов в форме предоставления безвозмездного и безвозвратного гранта.

Динамика финансирования деятельности Фонда Сколково из федерального бюджета представлена на рис. 1.

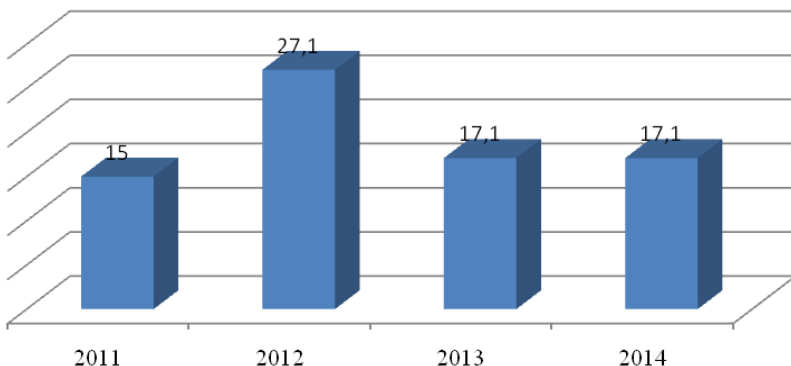


Рис. 1. Динамика финансирования деятельности Фонда Сколково из федерального бюджета (млрд. руб.)

Таким образом, институты развития являются одним из инструментов государственной политики, стимулирующих инновационные процессы и развитие инфраструктуры с использованием механизмов государственно-частного партнерства [6]. Они выступают в качестве катализатора частных инвестиций в приоритетных секторах и отраслях экономики и создают условия для формирования инфраструктуры, обеспечивающей доступ предприятиям, функционирующим в приоритетных сферах экономики, к необходимым финансовым и информационным ресурсам [2, с. 149].

Список литературы:

1. Бюджетный кодекс РФ от 17 июля 1998 № 145-ФЗ (в ред. 03.11.2015) // СПС Консультант Плюс.
2. Иншаков О.В. Механизм государственного финансирования и институты развития наноиндустрии в России / О.В. Иншаков. Е.И. Иншакова // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3. Экономика. Экология. – 2012. – № 1 (20). – С. 144-150.
3. Исследование российского и мирового венчурного рынка за 2007-2013 годы [Электронный ресурс] // Официальный сайт РосбизнесКонсалтинг. – Режим доступа: <http://volg.rbc.ru>.
4. О российской корпорации нанотехнологий. Федеральный закон от 19 июля 2007 года № 139-ФЗ (в ред. 31.05.2010) // СПС Консультант Плюс.
5. Официальный сайт Банка развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.veb.ru.
6. Официальный сайт Министерства экономического развития Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.economy.gov.ru/>.
7. Официальный сайт ОАО «Роснано» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rusnano.com>.
8. Официальный сайт ОАО «Российская венчурная компания» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rusventure.ru>.
9. Стратегия развития Внешэкономбанка на 2015-2020 годы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.veb.ru/about/tomorrow/>.
10. Строшков В.П. Особенности взаимодействия с институтами развития при управлении инновационными проектами: учеб. пос. / В.П. Строшков. – Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2015. – 132 с.

ОБЗОР РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ В РОССИИ И ПРОГНОЗ ЕГО ДИНАМИКИ

© Кобелева И.В.*

Магнитогорский государственный технический университет
им. Г.И. Носова, г. Магнитогорск

В статье представлен анализ динамики наиболее важных показателей рынка ценных бумаг в России: капитализации акций и индекса РТС. На основе трендового анализа динамики показателей за период с 2002 по 2013 год сделан прогноз индекса РТС на 2014 и 2015 годы. Прогнозные данные были сопоставлены с реальными значениями индекса РТС в 2014

* Доцент кафедры Бухгалтерского учета и экономического анализа, кандидат педагогических наук, доцент.

и 2015 году. Сделан вывод о несостоятельности данного метода прогнозирования для исследуемого показателя в современных условиях.

Ключевые слова: рынок ценных бумаг, капитализация, индекс РТС, прогноз, трендовый анализ.

Финансовый рынок – это сфера проявления экономических отношений между продавцами и покупателями финансовых (денежных) ресурсов и инвестиционных ценностей (то есть инструментов образования финансовых ресурсов), между их стоимостью и потребительной стоимостью.

Ощутимое влияние мирового кризиса в первую очередь сказывается на рынке ценных бумаг России и ряда других стран, которые наиболее сильно интегрированы в мировую экономику [1].

Рынок ценных бумаг – часть финансового рынка, на котором продаются и покупаются разные виды ценных бумаг, выпущенных (эмитированных) хозяйствующими субъектами и государством. Функционирование этого рынка дает возможность упорядочить и повысить эффективность многих экономических процессов, особенно инвестиционных.

Российский рынок ценных бумаг можно оценить по значениям рыночной капитализации. Рыночная капитализация – произведение количества выпущенных акций на цену одной акции, сложившуюся на бирже.

Индекс Российской торговой системы (РТС) представляет собой основной индикатор, по которому можно оценить состояние российской экономики и динамику ее развития или регрессии. А все потому, что расчет индекса РТС производится на основе ценных бумаг 50 компаний России, с наибольшей капитализацией [3].

В своем исследовании мы провели анализ динамики наиболее важных показателей рынка ценных бумаг. На основе данных за 2007-2013 годы мы спрогнозировали данные показатели на 2014 и 2015 год и сравнили прогнозные значения с реальными данными, для того, чтобы оценить возможность применения данного метода прогнозирования для финансового рынка.

Проведем анализ рыночной капитализации акций в диапазоне лет, начиная с 2007 до 2014 года (табл. 1), а также анализ индекса РТС за период с 2002 по 2014 годы (табл. 2) [4].

Таблица 1

Динамика капитализации рынка ценных бумаг

Год	Капитализация, млрд. руб.	Абсолютное изменение		Темп роста, %		Темп прироста, %	
		базисное	цепное	базисный	цепной	базисный	цепной
2007	1 463	-	-	100	100	100	100
2008	414,91	-1 048,09	-1 048,09	28,36	28,36	-71,64	-71,64
2009	796,34	-666,66	381,43	54,43	191,93	-45,57	91,93
2010	960	-503	163,66	65,62	120,55	-34,38	20,55
2011	798	-665	-162	54,55	83,13	-45,45	-16,87
2012	821,9	-641,1	23,9	56,18	102,99	-43,82	2,99
2013	853	-610	31,1	58,31	103,78	-41,69	3,78
2014	469,15	-993,85	-383,85	32,07	55,0	-67,93	-45,00

Из табл. 1 видно, что капитализация в кризисный период достигла своего минимума за исследуемый отрезок времени и составила 414,91 млрд. рублей в 2008 году. Это на 1 048,09 млрд. рублей меньше, чем в 2007 году. На это явно повлиял начавшийся в стране экономический кризис. С 2009 года начинается восстановление и постепенный рост показателей, в 2009 году на 91,93 % по сравнению с предыдущим годом, в 2010 на 20,55 %, в 2011 на 83,13 % и на 2013 год на 2,99 %. Тем не менее, показатели 2013 года так и не достигли докризисного уровня. Процент отставания равен 41,69 %.

В 2008 году капитализация ценных бумаг снизилась на 71,64 % по сравнению с 2007 годом. Однако в 2009 году показатель увеличился на 91,93 %. Это самый высокий показатель прироста за анализируемый период. В 2010 году также происходило увеличение, но незначительное. Стоимость российского рынка ценных бумаг увеличилась, по сравнению с 2009 годом только на 20,55 %. В 2011 году произошло небольшое снижение уровня капитализации на 16,87 %. В 2012 году (2,99 %) и 2013 (3,78 %) годах отмечен небольшой прирост показателя капитализации. Можно сказать, что на протяжении трех лет он оставался, практически, на одном уровне. В 2014 году произошел «обвал» российского рынка ценных бумаг, практически до уровня кризисного 2008 года. По сравнению с 2007 годом размер капитализации снизился почти на 67 % и составил 469,15 млрд. долл.

Изменение индекса РТС за исследуемый период отразим в табл. 2.

Таблица 2

Динамика индекса РТС России

Год	Курс, млрд. долл	Темп роста, %		Темп прироста, %	
		базисный	цепной	базисный	цепной
2002	350,89	100	100	100	100
2003	554,18	158	158	58	58
2004	583,97	166	105	66	5
2005	1 101,99	314	189	214	89
2006	1 852,66	528	168	428	68
2007	2 282,9	651	123	551	23
2008	647,79	297	28	197	-72
2009	1 410,66	402	218	302	118
2010	1 738,04	495	123	395	23
2011	1 415,15	403	81	303	-19
2012	1 497,65	427	106	327	6
2013	1 414,42	403	94	303	-6
2014	806,52	230	57	130	-43

В докризисный период, то есть до 2008 года наблюдался постоянный рост индекса, но темпы прироста постепенно снижались. В 2008 году произошло падение индекса на 72 % по сравнению с 2007 годом. Снижение индекса РТС означает снижение стоимости акций. Это означает потерю части средств, вложенных инвесторами в эти акции. С 2009 года началось восстановление индекса. В 2009 году прирост равен 118 % по сравнению с кри-

зисным годом. Это был самый высокий показатель за последние пять лет. В последующие годы изменения индекса РТС были незначительными, В 2011 и 2013 годах видно снижение индекса, о чем свидетельствует слабый прирост капитализации. В 2012 году прирост равен 6 %. Докризисный уровень 2007 года является самым высоким из всего анализируемого периода и говорит о том, что в этот год стоимость акций на российском рынке была максимальной. Данный уровень не был достигнут в последующие годы. В 2014 году произошло резкое снижение индекса РТС на 43 %, из-за снижения цен на нефтяном рынке. Как известно, компании этого рынка играют значительную роль в формировании курса данного индекса.

Как видно из представленной информации показатели рынка ценных бумаг начали постепенно восстанавливаться после проведенной государством антикризисной политики [5]. Финансовый рынок, после принятия правительственных мер, характеризуется приростом капитализации в 2010 году на 20,55 %. Что касается индекса РТС, то в 2010 году он также вырос. Увеличение составило 23 %.

На основе проведенного нами эконометрического исследования с 2007 по 2013 год, мы сделали прогноз индекса РТС на российском рынке ценных бумаг на 2014-2015 гг. Прогнозное значение F_t уровня временного ряда в мультипликативной модели есть произведение трендовой и сезонной компонент. Для определения трендовой компоненты воспользовались уравнением тренда:

$$T = 687,2653 + 82,92868 \times t$$

Получили:

$$T_1 = 687.2653 + 82.92868 \times 13 = 1765.338069$$

$$T_2 = 687.2653 + 82.92868 \times 14 = 1848.266747$$

Значения сезонных компонент за соответствующие годы равны:

$$S_1 = 0.77471564$$

$$S_2 = 1.07245185$$

Таким образом,

$$F_1 = T_1 \times S_1 = 1367.635006$$

$$F_2 = T_2 \times S_2 = 1982.177099$$

То есть, предполагалось, что в 2014 и 2015 годах должны произойти изменения курса РТС. По прогнозам в 2014 году он должен был составить порядка 1367,635006, в 2015 году – 1982,177099 (рис. 1).

Таким образом, исследование показало, что в 2014 году индекс РТС должен был снизиться на 3,3 % по сравнению с 2013 годом. Но информация, полученная по результатам 2014 года, позволяет сделать вывод о том,

что данный способ прогноза оказывается несовершенным в современных условиях. Реально индекс РТС сократился на 43 %. И в течение 2015 года он оказался далек от прогнозируемого значения, его максимальный показатель в течение года был равен 1082,21 млрд. долл. и на протяжении полугода он продолжает снижаться.

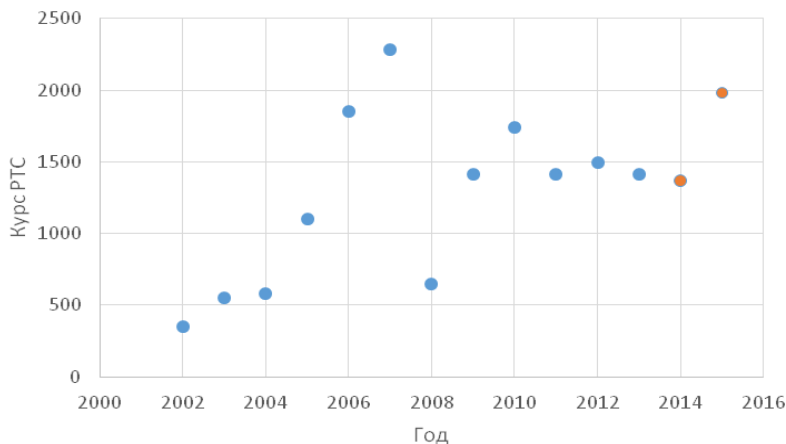


Рис. 1. Прогнозные значения индекса РТС

Стоимость акций в 2014 и в 2015 году также снижается. На это оказывают влияния множество факторов, как внутренней, так и внешней среды. Одной из причин снижения стоимости акций является снижение дохода от владения ценными бумагами, т.е. потенциальной прибыли акционеров [2].

Это является отрицательной тенденцией для российской экономики, так как приток инвестиций в российские предприятия снижается и сокращается их внутренний потенциал развития. Исследование показало, что для прогнозирования ключевых параметров финансового рынка в условиях мирового финансового кризиса использовать трендовые модели нецелесообразно.

Список литературы:

1. Акаев А.А. Мировые финансово-экономические кризисы / А.А. Акаев // Научный эксперт. – М., 2011. – № 3. – С. 8-13.
2. Безверхая В.В., Латкина Е.С. Экономическая природа прибыли // Экономика и политика. – 2013. – № 6. – С. 19.
3. Индексы РТС: какие акции входят в состав, методика расчета [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://finansiko.ru/indexs_rts/.
4. Индекс РТС: архив значений, экспорт в Excel, построение графиков [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://investfunds.ua/markets/indicators/indexs-rts/>.
5. Антикризисные меры Правительства РФ на 2009 год // Российская газета. – 2009. – 20 марта. – С. 3.

ПУТИ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ ДЛЯ ИНОСТРАННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

© Козин А.С.

Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Москва

В статье проанализированы основные плюсы и минусы налога на прибыль организация для иностранных организаций, а также рассмотрены механизмы влияния на налоговое регулирование иностранными компаниями и консолидированными группами налогоплательщиков.

Ключевые слова: налог на прибыль организаций, механизм взимания, контролируемая иностранная организация, налоговый резидент, консолидированная группа налогоплательщиков.

Налог на прибыль является ключевым элементов Российской Федерации и служит основным инструментом перераспределения национального дохода. Этот налог является прямым, учитывая, что его конечная сумма полностью зависит от итогового финансового результата.

Данный налог имеет некоторые преимущества. Главным из них является тот факт, что государство имеет реальную возможность свести к минимуму свое вовлечение в объемы выплачиваемой заработной платы на коммерческих организациях.

Неоспоримым аргументов в пользу налога на прибыль является то, что подходящий налог оправдан исключительно в условиях сбалансированной экономики с работающим механизмом рыночных цен, примерно равным уровнем рентабельности и других факторов, которые позволяют равномерно распределить налоговое бремя. Отказ от налога на прибыль и переход к подоходному налогу мог бы отрицательно сказаться на работе массы производственных отраслей. Он будет чрезмерно тяжелым для начинающих предприятий, многие из которых не имеют положительного финансового результата в первые годы своей работы.

В последние годы Правительство Российской Федерации ведет активную работу по привлечению иностранного капитала в национальную экономику. Для всех, приходящих на российский рынок, иностранных компаний встает вопрос налоговой политики. В России по данному вопросу сложилась особенная ситуация. Наша налоговая система привлекает низкими налоговыми ставками. Однако, законы, регулирующие налогообложение иностранных организаций, вызывают массу вопросов.

При выходе на российский рынок, компании нужно определиться с юридической идентификацией. Объектом налога на прибыль для представительств иностранных организаций исчисляется по схеме: доходы, уменьшенные на величину расходов. В то время, как для иностранных организаций объектом налога на прибыль являются все доходы, полученные на территории Российской Федерации.

Первое, что пугает иностранные компании, которые собираются развивать свой бизнес в России – это постоянные изменения законодательной базы по налогу на прибыль. Это выражается в огромном количестве издаваемых изменений, которые часто не позволяют компаниям точно ориентироваться в порядке исчисления налогооблагаемой базы. Это понижает инвестиционную привлекательность нашей страны. Поэтому решение данного вопроса позволит привлечь инвестиции в национальную экономику.

Согласно статье 246 Налогового кодекса РФ плательщиками налога на прибыль являются как российские, так и иностранные организации, которые осуществляют свою деятельность в Российской Федерации через постоянные представительства и получают доходы от источников в РФ [1].

Главный принцип налогообложения доходов иностранных организаций в Российской Федерации состоит в том, что налогообложению в РФ подлежит исключительно тот доход, источник которого находится в Российской Федерации.

Очень важно понимать, что филиал любой иностранной организации не является коммерческой организацией. По этой причине на нее не будут распространяться нормы о раздельном учете доходов и расходов, которые были получены в условиях целевых поступлений.

Невозможно исключить вероятность того, что деятельность филиала, которая будет квалифицироваться подготовительно-вспомогательной, налоговыми органами будет обозначена, как деятельность подготовительного характера, которая идет в интересах третьих лиц. В таком случае, и эти расходы будут обременены налогом на прибыль. Но в таком случае, в сумму расходов компания может включить НДС, которые был предъявлен по ним.

Стоит отметить, что доходы от реализации ценных бумаг на иностранных биржах, доходы, которые были получены от продажи товара, но привели к образованию постоянного представительства в РФ, а также танъемы и премии по перестрахованию – не подлежат обложению налогом в Российской Федерации.

Очень важно учитывать тот факт, что налогом облагается не только доход от производственной деятельности, но и доходы от источников в РФ, которые не имеют систематического характера. Например: доходы от реализации недвижимости, доходы от сдачи в аренду имущества, которые используются на территории России.

Государству налог на прибыль организация дает возможность не только обеспечивать поступления в бюджет, но и влиять на активность бизнеса. Но целесообразность взимания налога на прибыль является популярной темой для спора среди исследователей и практиков.

Налог на прибыль является одним из наиболее значимых элементов налоговой системы России. Он используется для перераспределения национального дохода.

В условиях рыночной экономики распределение прибыли является внутренним делом любого бизнеса. Несомненно, государство может воздействовать на данный процесс, используя множество косвенных регуляторов. И налогообложение является одним из них [2].

Сторонники данного налога приводят ряд четких аргументов в его защиту. Во-первых, он компенсирует расходы бюджета на социальную защиту физических лиц, которые являются сотрудниками предприятий. Во-вторых, данный налог является платой за предоставление права нести ограниченную ответственность за деятельность юридического лица.

Также очень важной причиной для использования налога на прибыль является тот факт, что при отсутствии налогообложения нераспределенной прибыль увеличивается возможность избегания налогообложения. Предприятия имеют в собственности имущество, на которое может быть наложено взыскание, а у подавляющего большинства населения такового нет.

Налог на прибыль способствует диверсификации налоговой системы. При ограничении числа налогов одним или двумя снижается стабильность налоговых поступлений и упрощается уклонение от налогообложения. Данный налог может быть эффективным методом обложения ренты, которая получается от невоспроизводимых факторов производства.

При таком ряде веских аргументов за налог на прибыль есть также и масса контраргументов. Первое, на что стоит обратить внимание, это сложность в определении элементов налога. По этому причине получается большая сумма недополученных доходов бюджета, а также огромное количество судебных разбирательств.

Очень важным минусом являются предельно высокие издержки на администрирование данного налога, в сравнении с налогами на потребление. Налог на прибыль перекладывает, в большей части, налоговое бремя на физических лиц (владельцев организаций) и существенно меняет поведение экономических агентов.

Главным недостатком налога на прибыль является предельная зависимость поступлений от экономической конъюнктуры. Чем экономическая система государства развитее, тем меньше роль налогообложения дохода организация и выше нагрузка на доходы физических лиц.

В условиях экономического кризиса, инвесторы, которых на российском рынке не много, переводят свои активы в другие развивающиеся страны. Для сохранения старых и привлечения новых инвесторов требуется совершенствовать механизмы взимания налога на прибыль с иностранных организаций. Это будет способствовать увеличению инвестиционного климата в РФ.

Необходимо ввести в Налоговый кодекс РФ понятие налогового резидента. Это будет предполагать признание организации, местом управления которых является РФ.

Немало важным фактором будет являться обеспечение возможности результативного налогового администрирования в рамках получения налого-

выми органами нужной информации. Они должны осуществлять контрольные функции с помощью заключения многосторонних договоров, позволяющих обмениваться информацией между государствами по налоговым вопросам.

Требуется разрешить Федеральной налоговой службе РФ вне рамок проверки потребовать необходимую документацию по сделкам у налогоплательщиков, если одной из сторон является налоговый резидент другой страны.

Также необходимо создать механизмы обложения прибыли иностранных компаний. Следует определить понятие такой компании. Это можно сделать, основываясь на возможности налогового резидента контролировать ее. Далее, стоит обязать налоговых резидентов РФ предоставлять сведения о прямом и косвенном участии в иностранных организациях [4].

В течении последних пяти лет значительно увеличилось количество консолидированных групп налогоплательщиков (далее – КГН), что заставляет задумать о совершенствовании механизмов взимания налога на прибыль с участников КГН.

Во-первых, необходимо разработать и установить порядок раскрытия и предоставления данных каждым участником о прибыли и убытках, которые были бы сформированы у него, если бы он не был членом КГН.

Во-вторых, требуется выяснить, целесообразно ли внесение изменений в порядок определения консолидированной налоговой базы по членам КГН, когда ими зафиксированы налоговые убытки по итогам налогового периода. Стоит ограничить учет убытков членов КГН, которые уменьшают поступления в бюджеты субъектов РФ.

В-третьих, очень важно ввести ограничение на возможность очередного формирования КНГ ее членами в течении пяти лет после ее ликвидации.

В итоге, хотелось бы отметить, что решение указанных проблем позволило бы повысить инвестиционную привлекательность национальной экономики. В условиях санкций и снижения экономики, это является очень важным шагом.

Список литературы:

1. Налоговый кодекс РФ (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ. Ст. 246.
2. Гафарова О.В. Влияние налогообложения прибыли на развитие предприятий и организаций // Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление: научно-практический журнал. – Ростов н/Д: КМЦ «Копицентр», 2011. – № 7. – С. 50-57.
3. Шуртакова Т.А. Налогообложение доходов иностранных организаций в Российской Федерации: дисс. ... кандидата экономических наук: 08.00.10. – Москва, 2006. – 131 с.: ил. – РГБ ОД, 61 06-8/3859.
4. Налоговый кодекс РФ (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ, п. 1 и п. 6 ст. 25.2.

СИСТЕМА ФОРМИРОВАНИЯ ЦЕННОСТНОЙ ОРИЕНТАЦИИ К УПЛАТЕ НАЛОГОВ У ГРАЖДАН РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

© Литунова А.С.^{*}, Атаманюк Е.О.

Санкт-Петербургский государственный экономический университет,
г. Санкт-Петербург

В статье рассматриваются проблемы уклонения от уплаты налогов гражданами России, выявлены их причины и последствия. Определена значимость формирования ценностной ориентации у населения к уплате налогов, а также предложен инновационный метод решения исследуемой проблемы.

Ключевые слова: налог, налоговая политика, уклонение от налогов, ценностная ориентация к уплате налогов.

Проблема неуплаты налогов весьма актуальна в современном мире, тем более, что постепенный уход трудоспособного населения «в тень» давно предвидели многие аналитики: 45 % граждан РФ работают в «теневом» секторе» – заявила вице-премьер Ольга Голодец на международной конференции по экономическому и социальному развитию в Москве [3]. Данная тенденция характерна и для малого и среднего предпринимательства.

Данную тенденцию можно объяснить, например, увеличением налоговой нагрузки на работодателей; жёстким и иногда излишним государственным контролем; не самым благоприятным деловым климатом в стране и др. Бесспорно, указанные причины важны и значимы. В то же время проблема более фундаментальна, так как имеет ценностно-ориентированный характер.

Каждый гражданин должен понимать – «бюджет – это большой государственный кошелек», как зарабатываем мы, так зарабатывает и государство, чтобы сделать жизнь граждан комфортнее.

Государственные финансы как рынок можно представить следующим образом: даешь деньги – получаешь услугу. Однако государство на сегодняшний день только принуждает к уплате налогов, не объясняя, зачем это нужно. Безусловно, контролирующая функция очень важна, но также необходимо сформировать ценность к уплате налогов у граждан России.

Сложно представить современный мир без Интернета. Для молодежной целевой аудитории эта часть мира стала неотъемлемой составляющей жизни, значительно облегчающей принятие многих решений. Поэтому формирование указанной ценности нужно начать именно в этих коммуникациях.

Предлагаемая идея, на базе которой может быть начат процесс формирования ценности у граждан России к уплате налогов, заключается в разработке «Приложения» под названием «Куда идут твои налоги», построенном

^{*} Кафедра Банков и финансовых рынков.

на принципе «адресности». С помощью этого «Приложения» каждый гражданин России сможет отслеживать направление использования государством уплаченных им налогов, что не только увеличит собираемость налогов, но, что более важно, укрепит и повысит доверие граждан к расходам бюджета, к системе управления нашей страной в целом.

Стартовая страница «Приложения «Куда «идут» твои налоги»» будет иметь следующий вид (рис. 1).

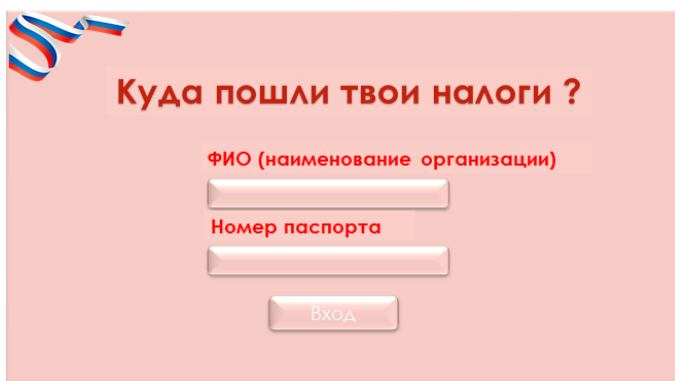


Рис. 1. Стартовая страница «Приложения «Куда «идут» твои налоги»

«Приложение «Куда «идут» твои налоги»» будет основываться на ранее составленной базе и для того, чтобы войти в него не потребуется большого количества времени для регистрации (одна из главных проблем множества приложений). Нужно всего лишь ввести ФИО (либо название организации) и номер паспорта. После чего на телефон, привязанный к странице, гражданину придет СМС с кодом доступа в приложение. Далее открывается страница профиля:

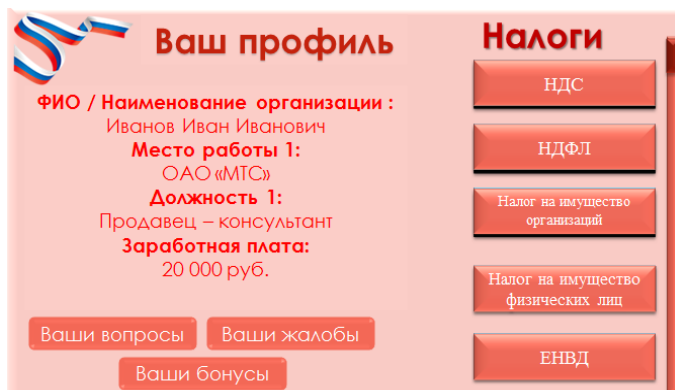


Рис. 2. Ваш профиль «Приложения «Куда «идут» твои налоги»

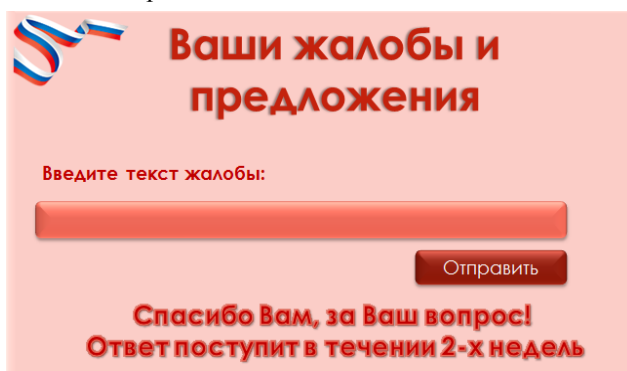
Здесь можно будет увидеть данные о себе. Справа находится меню, в котором перечислены все налоги. Для того, чтобы посмотреть информацию о них, достаточно лишь зайти в нужную вкладку. Пример с НДФЛ представлен на рис. 3.



Год	Сумма	На что потрачен
2012	31200	Ремонт дороги по адресу:
2013	31200	Строительство детской площадки при детском саде №
2014	31200	Озеленение улицы

Рис. 3. Вкладка НДФЛ «Приложения «Куда «идут» твои налоги»

Здесь можно увидеть сумму уплаченного Вами налога за год и на что государство его потратило. Таким образом, каждый может проверить, действительно ли эта работа была выполнена. В «Приложении «Куда «идут» твои налоги»» существует раздел «Жалобы и предложения», представленный на рис. 4. Здесь каждый сможет оставить свой комментарий, на который в обязательном порядке ответят.



Ваши жалобы и предложения

Введите текст жалобы:

Отправить

**Спасибо Вам, за Ваш вопрос!
Ответ поступит в течении 2-х недель**

Рис. 4. Раздел жалоб и предложений «Приложения «Куда «идут» твои налоги»

Создание «Приложения «Куда «идут» твои налоги»» потребует больших усилий со стороны государства, однако, чтобы облегчить данную задачу, можно создать всероссийский конкурс на получение гранта. Реализация данного проекта будет большим прорывом в налоговой системе Российской Федерации.

Список литературы:

1. Налоговый Кодекс Российской Федерации (Часть 1) от 31.07.1998 N 146-ФЗ [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/popular/nalog1/> (дата обращения: 05.12.2015).
2. Налоги и налогообложение: учебник для бакалавров / А.В. Перов, А.В. Толкушкин. – М.: Издательство Юрайт, 2013.
3. Теневой сектор / Инна Григорьева // Московский комсомолец. – 2013.

ПРИБЫЛЬ БАНКОВ РФ: ОЦЕНКА ДИНАМИКИ

© **Поклонова Е.В.***, **Колбашев Д.А.♦**, **Перфильева К.А.♥**

Торгово-экономический институт

Сибирского федерального университета, г. Красноярск

Статья посвящена анализу динамики прибыли банков РФ за 10-летний период (2005-2014 гг.). Кроме того, исследована структура кредитных организаций, имеющих разный финансовый результат (прибыль, убыток). Практическая часть работы выполнялась на основе официальных статистических данных.

Ключевые слова: кредитные организации, банки, прибыль, динамика, структура кредитных организаций.

В нашем первом исследовании мы рассматривали проблемы территориального размещения банков по регионам страны [1]. В настоящей работе основной акцент сделаем на финансовом результате банковского сектора – величине прибыли. Отсюда ставим цель: проанализировать динамику данного показателя по РФ за 2005-2014 гг., решая при этом систему задач. Среди них:

1. Рассмотрение видов прибыли в банковском секторе и направлений ее использования;
2. Анализ динамики данного показателя за 10-летний период с выявлением основных тенденций развития;
3. Изучение структуры кредитных организаций (банки и небанковские кредитные организации) страны с разным финансовым результатом (наличие прибыли или убытков).

Практическая часть работы выполнялась на материалах государственного статистического наблюдения с применением основных методов: относительных и средних величин, динамических рядов.

Об эффективности деятельности банковского сектора можно судить по системе показателей и в первую очередь по величине прибыли. Конечный

* Профессор кафедры Бухгалтерского учета, анализа и аудита, кандидат экономических наук, доцент.

♦ Студент 2 курса факультета Экономики и управления (специальность «Экономика»).

♥ Студент 2 курса факультета Экономики и управления (специальность «Экономика»).

финансовый результат деятельности коммерческого банка (прибыль или убыток) выявляется путем сравнения доходов и расходов, полученных банком за отчетный период. Если совокупные доходы банка превышают его совокупные расходы, то банк имеет положительный финансовый результат – прибыль. Финансовые результаты, полученные банком от банковских операций, называются операционной прибылью (убытком). Это основной источник прибыли банка. Виды прибыли в систематизированном виде представлены в табл. 1. В практической части исследования мы используем данные о чистой прибыли. Она остается в распоряжении банка и используется им самостоятельно и преимущественно на развитие своей коммерческой деятельности.

Таблица 1

Виды прибыли банков

Виды прибыли	Содержание
Операционная	Или: чистый операционный доход. Определяется как разница между суммой операционных доходов и расходов. Формируется из различных <i>операций</i> : – кредитных; – с ценными бумагами; – с иностранной валютой; – другие.
От побочной деятельности	Доходы от побочной деятельности за вычетом затрат на ее осуществление
Прочая	Разница между прочими доходами и прочими расходами
Чистая	Остается в распоряжении банка после уплаты налогов и других обязательных платежей. Это конечный финансовый итоговый показатель, отражающий результат всех направлений работы банка.

Источник: составлено по [2].

Направления использования прибыли в банковском секторе нами приведены на рис. 1.

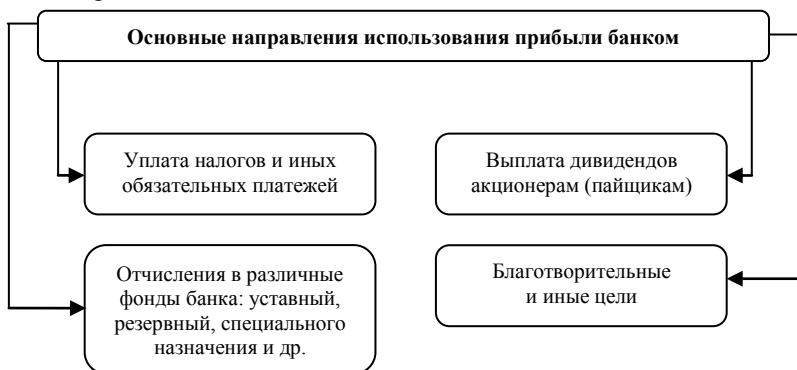


Рис. 1. Основные направления использования прибыли банком

Источник: оставлено по [2].

В первую очередь при количественной обработке данных проведем оценку динамики прибыли действующих кредитных организаций РФ за 10-летний период. Расчеты представлены в табл. 2.

Таблица 2

**Динамика прибыли, полученная действующими
кредитными организациями по РФ за 2005-2014 гг.**

Годы	Прибыль, млрд. руб.	Абсолютное отклонение, млрд. руб.		Темпы изменения, %		Темпы прироста, %		Абсол.наполнение 1 % динамики (Ц.М.), млн. руб.
		Б.М.	Ц.М.	Б.М.	Ц.М.	Б.М.	Ц.М.	
2005	178,5	х	х	100,0	100,0	-	-	х
2006	270,0	+92	+92	151,3	151,3	+51,3	+51,3	+1785
2007	372,4	+194	+102	208,6	137,9	+108,6	+37,9	+2700
2008	508,9	+330	+137	285,1	136,7	+185,1	+36,7	+3724
2009	446,9	+268	-62	250,4	87,8	+150,4	-12,2	-5089
2010	284,9	+106	-162	159,6	63,8	+59,6	-36,2	-4469
2011	595,0	+417	+310	333,3	208,8	+233,3	+108,8	+2849
2012	853,8	+675	+259	478,3	143,5	+378,3	+43,5	+5950
2013	1021,3	+843	+168	572,2	119,6	+472,2	+19,6	+8538
2014	1012,3	+834	-9	567,1	99,1	+467,1	-0,9	-10213
В среднем за год	554,4	+93		121,3		+21,3		+4356

Примечание: Б.М. – базисный метод расчета; Ц.М. – цепной метод расчета.

Источник: рассчитано по [3].

Сформулируем выводы по ней.

1. В среднем за год объем прибыли кредитных организаций РФ в анализируемом периоде составил 554,4 млрд. руб. От года к году данный показатель увеличивался на + 93 млрд. руб. или на + 21,3 %. Рост прибыли на один процент сопровождался приростом данного финансового показателя в среднем на сумму +4356 млн. руб.
2. В 2005 г. прибыль кредитных организаций страны составляла 178,5 млрд. руб. За десять лет она выросла в 5,7 раз или на +834 млрд. руб. Базисный подход исследования (в сравнении с первым годом данного периода) демонстрирует только положительную динамику. Однако интенсивность развития не всегда была устойчивой: три года (2009 г., 2010 г. и 2014 г.) «ломали» тенденцию неуклонного роста, давая более низкие приросты значений. Отмеченная ситуация видна на графики (рис. 2).
3. В цепном методе исследования (в сравнении с предшествующим годом) три года давали отрицательное развитие прибыли кредитных организаций РФ. Они нами были указаны выше (2009 г., 2010 г. и 2014 г.). Из указанных лет наибольшее сокращение анализируемого показателя в денежном выражении отмечалось в 2010 г. (-162 млрд. руб.) или в относительной форме на -36,2 %. Несущественное падение прибыли фиксировалось в последнем анализируемом году (2014 г.).

Динамика прибыли кредитных организаций РФ по разным методам исследования изображена на рис. 2.

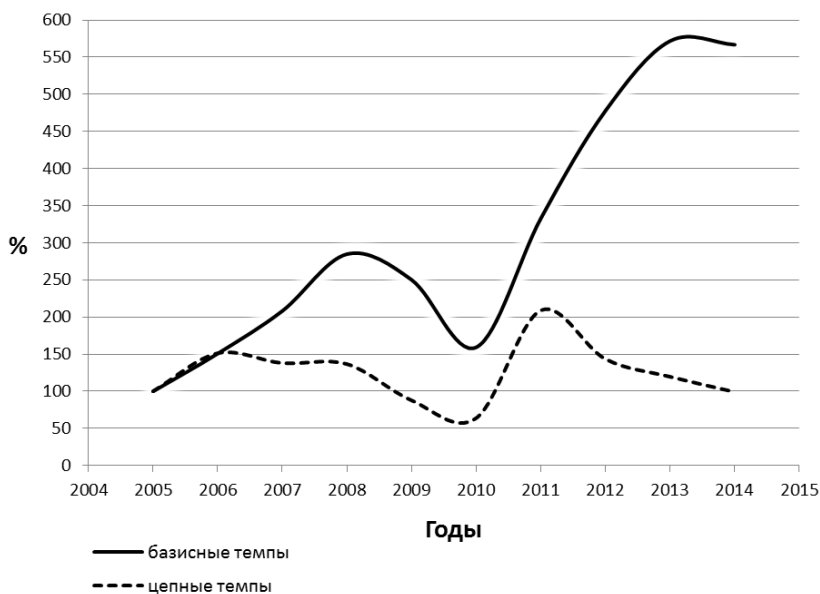


Рис. 2. Динамика прибыли, полученная действующими кредитными организациями по РФ за 2005-2014 гг., %

Можно предположить, что выявленные колебания динамики прибыли и особенно наличие фактов ее снижения связано со структурой действующих кредитных организаций с разным финансовым результатом: наличие прибыли и убытков. Такой анализ нами представлен в табл. 3. Из приведенной аналитической информации следует ряд принципиальных выводов.

1. Действительно два года 2010 г. и 2014 г., в которых отмечалось снижение суммы прибыли кредитных организаций РФ, имели наивысшую долю убыточных структур в общей их совокупности, а именно 11,3 и 9,5 %.
2. Средняя доля прибыльных организаций за 10-летний период оценивалась значением 94,1 %, следовательно, убыточные составляли меньшую часть, а именно 5,9 %.
3. В анализируемом периоде наметилась тенденция снижения кредитных организаций с положительным финансовым результатом (-13,4 %) и ростом с отрицательным (убытками) на это же значение. Такая ситуация отражает общее состояние экономики страны, имеющее неустойчивое развитие, усугубляющее негативным воздействием внешних факторов.

Таблица 3

Динамика доли кредитных организаций с различными финансовыми результатами в общем их количестве по РФ за 2005-2015 гг., %

Годы	Финансовый результат	
	прибыль	убыток
2005	98,3	1,7
2006	98,9	1,1
2007	98,5	1,5
2008	99,0	1,0
2009	94,9	5,1
2010	88,7	11,3
2011	92,0	8,0
2012	94,9	5,1
2013	94,2	5,8
2014	90,5	9,5
Средняя доля за период	94,1	5,9
Отклонение за весь период (+;-)	-13,4	+13,4

Источник: рассчитано по [3].

Динамика структуры кредитных организаций с разным финансовым результатом в РФ за 2005-2014 гг. демонстрируется на графике (рис. 3).

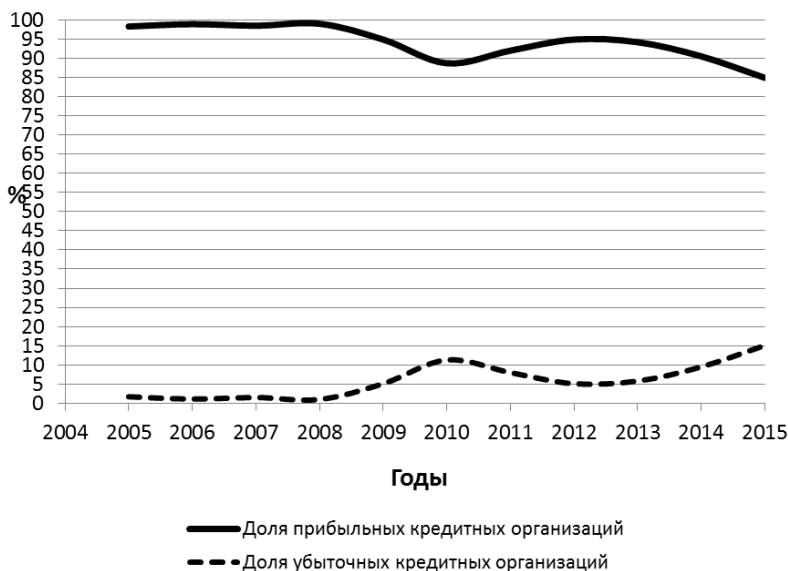


Рис. 3. Динамика доли кредитных организаций с различными финансовыми результатами в общем их количестве по РФ за 2005-2014 гг., %

В данной статье мы проанализировали только одну составляющую результативности кредитных организаций РФ – динамику прибыли. Само-

стоятельное исследование должно быть выполнено по ее источникам, качественным характеристикам (рентабельности), увязке функционирования банковского сектора с эффективностью развития других секторов экономики и качеством жизни населения.

Список литературы:

1. Поклонова Е.В., Колбашев Д.А., Перфильева К.А. Банки: статистический анализ территориального размещения // Политика, экономика и социальная сфера: проблемы взаимодействия. – 2015. – № 1. – С. 93-98.
2. Прибыль банка [Электронный ресурс] // Банковское дело / Банковский менеджмент / Прибыль банка. – Режим доступа: <http://www.grandars.ru>.
3. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] // Официальная статистика / Финансы / Финансовые результаты деятельности кредитных организаций. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>.

ВОЗДЕЙСТВИЕ КРИЗИСОВ НА РАЗВИТИЕ ФОРФЕЙТИНГА В РОССИИ КАК НЕОТЪЕМЛЕМОГО ИНСТРУМЕНТА В СФЕРЕ ФИНАНСИРОВАНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

© Хачпанов Г.В.*

Управление военизированных горноспасательных частей в строительстве,
г. Москва

В данной работе уделяется внимание ряду кризисов повлиявших на развитие и применение форфейтинга в России. Распространение форфейтинга прежде всего, связывают с внешнеторговыми видами сделок. Рынок этот все еще остается небольшой частью средне- и долгосрочных финансовых ресурсов, хотя имеет потенциал роста. Множество факторов, может повлиять на процесс развития форфейтинга в России.

Ключевые слова: форфейтинг, конъюнктура курсов валют, кризисы последних десятилетий.

Форфейтинг является покупкой ряда кредитных инструментов, таких, как тратты, векселя, аккредитивы, или других свободно обращающихся инструментов. В свое время были основаны форфейтинговые ассоциации, цель которых заключалась и продолжает заключаться в разработке бизнес-отношений и оказание помощи другим форфейтинговым организациям. Так, Международная ассоциация торговли и Форфейтинга (ITFA) была основана в 1999 г. [6], London Forfaiting Company Ltd. (LFC) основан в 1984 г. [7] и является дочерней компанией FIMBank PLC, Мальта. LFC предоставляет ус-

* Кандидат экономических наук.

луги международного торгового финансирования с особым акцентом на форфейтинговый бизнес через международную сеть офисов. А старейшим объединением форфейтинга в мире является VEFI основанная в 1978 г. Итальянские и германские экспортеры давно знакомы с форфейтингом. Форфейтинг, как и многие другие финансовые инструменты, пришёл в Россию с Запада.

Форфейтинг является одной из форм цепочек поставок международного финансирования. Он включает в себя скидки на будущие обязательства по оплате. Имеют срок погашения от 3 до 5 лет они могут быть как от 6 месяцев так и до 10 лет.

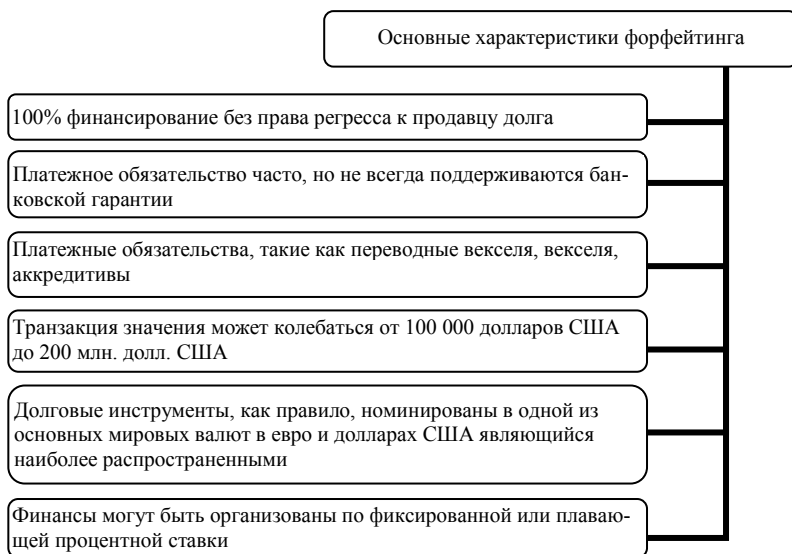


Рис. 1. Основные характеристики форфейтинга [5]

Необходимо выделить некоторые моменты, которые повлияли на развитие и применение форфейтинга в России. Так, стоит отметить кризис в России в августе 1998 г., который подорвал развитие российской банковской системы, а форфейтинговый рынок на некоторое время прекратил свою деятельность в России.словно с всё нарастающей волной после российского кризиса 98 года, затем изменения на мировых фондовых площадках 2000-2001 гг. и затем новая волна 2007-2008 гг., можно сказать, что этот мировой финансовый организм нуждается во введение каких-то конкретных мер.

В России на данный момент кризис связан с ростом зарубежных валют, так на 1 декабря текущего 2015 г. курс за 1 долл. США составлял 66,7370 руб., а за 1 евро 70,6478 руб., следует отметить, что к примеру на 1 декабря 2013 г. курс за 1 долл. США 33,1916 руб., а за 1 евро 45,1870 руб., тогда как на 1 декабря 2014 г. курс за 1 долл. США 49,3220 руб., а за 1 евро 61,4108 руб. [4].

Из представленных данных на 1 декабря 2013 г. и данных на 1 декабря 2014 г. разница в абсолютном выражении составляет 16,1304 руб. и 16,2238 руб., т.е. доллар и евро соответственно дорожали по отношению к рублю. По данным на 1 декабря 2014 г. и данным на 1 декабря 2015 г. разница в абсолютном выражении составляет 17,4150 руб. и 9,2370 руб., т.е. доллар и евро соответственно продолжили дорожать к рублю. Сейчас курсы евро и доллара по отношению к рублю продолжают дорожать. Высокий уровень валютного риска, непредсказуемости и динамизм внешней среды затрудняют реализацию такого финансового инструмента как форфейтинг с одной стороны. С другой стороны напротив риски способствуют развитию форфейтинга, так как одним из преимуществ форфейтинга является устранение рисков связанных с защитой интересов от рисков увеличения скорости и колебания обменного курса. Форфейтинг без сомнения удобен в целях ускорения оборачиваемости авансированного капитала, однако в России его применение пока осложнено рядом объективных условий, в том числе рядом законодательных особенностей. Нет необходимости подчеркивать значимость кредитования внешней торговли. На фоне глобальной не стабильности в ряде регионов мира, форфейтинг приобретает важное значение.

Список литературы:

1. Федеральный закон от 02.12.1990 N 395-1 (ред. от 13.07.2015) «О банках и банковской деятельности» (с изм. и доп., вступ. в силу с 12.10.2015).
2. Федеральный Закон «О простом и переводном векселе» от 11.03.1997 N 48-ФЗ (принят ГД ФС РФ 21.02.1997).
3. Смирнов А. Глобальная финансовая нестабильность – Кредитный «пузырь» и перколяция финансового рынка // Вопросы экономики. – 2008. – № 10.
4. ЦБ РФ – Официальные курсы валют на заданную дату, устанавливаемые ежедневно [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/>.
5. <http://www.forfaiters.org/forfaiting/what-is-forfaiting>.
6. <http://itfa.org/>.
7. <http://www.londonforfaiting.com>.

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ УЧЕТА ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В УПРАВЛЕНИИ ФИНАНСАМИ ОРГАНИЗАЦИИ

© Чеботарева Н.С.*

Омский государственный университет путей сообщения, г. Омск

В статье рассмотрены актуальные вопросы учета дебиторской задолженности при управлении финансами организации. Сделан вывод о важ-

* Магистрант кафедры «Финансы, кредит, бухгалтерский учет и аудит».

ности учета и контроля над дебиторской задолженностью, что в значительной степени влияет на принимаемые управленческие решения.

Ключевые слова: обязательства, дебиторская задолженность, бухгалтерский учет, аналитический учет.

Система управления задолженностью в современном обществе включает всю совокупность методов анализа, контроля и оценки задолженности. Эффективное управление задолженностью – это постоянная работа с контрагентами, организация договорной работы, управление долговыми обязательствами, формирование комплексного и системного подхода к источникам возникновения просроченной задолженности.

Для любого предприятия уровень дебиторской задолженности является индикатором изменения финансовой устойчивости в экономике.

На предприятии часто возникает вопрос о снижении уровня дебиторской задолженности, что повышает финансовую устойчивость организации. Постоянное изменение законодательства ставит перед различными организациями ряд общих вопросов: в какой момент списывается дебиторская задолженность, нужно ли начислять при этом налоги, как учесть убытки или прибыль от списания дебиторской задолженности, в какой оценке раскрывать информацию о них в бухгалтерской (финансовой) отчетности. Не все должностные лица предприятия могут ответить на выше перечисленные вопросы, так как проводимая ими политика не позволяет увидеть все аспекты ведения финансово-хозяйственной деятельности.

В решение важных проблем теории учета и анализа дебиторской задолженности организации большой вклад внесли Т.Р. Валинуров, Т.Ю. Дружниковская, Н.П. Кондраков, Д.В. Луговской, Т. Сильвестрова, Ю.А. Абросимова, М.Л. Пятов, В.Ф. Палий, Я.В. Соколов и другие. В целом данное направление продолжает оставаться актуальным и сегодня, что требует от российских ученых продолжения научных исследований.

Для выявления проблем, которые существуют в организации и ведении бухгалтерского учета дебиторской задолженности, прежде обратимся к базовому понятию «дебиторская задолженность».

С точки зрения В.Б. Ивашкевича и И.М. Семеновой «дебиторская задолженность представляет собой сумму долгов, причитающихся организации от юридических или физических лиц в результате хозяйственных отношений между ними» [6, с. 7]. По мнению А.А. Володина, «дебиторская задолженность – это один из видов оборотных активов предприятия; неполученная часть его выручки от продаж; отдельный вид обязательств, возникающих из договора, а также вследствие причинения вреда и иных оснований» [4, с. 123]. Бабаев Ю.А., Петров А.М. определяют дебиторскую задолженность следующим образом: «Дебиторская задолженность – это кредит, полученный от поставщиков и подрядчиков, когда организация-покупатель получает товары и услуги от контрагентов без требования о незамедлительной оплате» [2, с. 58]. Как следует из определений, одни ученые рассматри-

вают дебиторскую задолженность как один из видов активов организации (бухгалтерский подход), другие сводят ее к долгам, кредитам (гражданско-правовой подход). В целях нашего исследования, мы будем придерживаться бухгалтерского подхода, и определим дебиторскую задолженность как один из видов актива организации, который возникает из условий договора, по которому организация имеет юридическое право получить денежные средства.

О причинах возникающих затруднений при учете обязательств, к которым можно отнести и дебиторскую задолженность, писал еще А. Браун: «Счета взаимных расчетов бывают, по обыкновению, большим местом бухгалтерии из-за того, что бухгалтеры составляют таковые лишь в конце года: списание и проверка не производятся, разницы не выяснены» [10, с. 31].

В учебнике «Финансовый учет», изданном под редакцией В.Г. Гетьмана раскрывается состав дебиторской задолженности и правила ее учета. В соответствии с действующим законодательством делается вывод, что своевременность и соблюдение порядка списания просроченной дебиторской и кредиторской задолженности позволяют организации правильно определить налогооблагаемую базу по исчислению налога на прибыль [12, с. 128].

Исходя из вышеизложенного становится очевидным, что в течение всего периода развития бухгалтерского учета центральное внимание всегда уделялось учету операций, возникающих из взаимоотношений организации и ее контрагентов, как операциям, оказывающим непосредственное влияние на финансовую устойчивость.

Правильное отражение и формирование в учете информации о дебиторской задолженности – это путь к ее достоверной оценке, что позволяет определить основную сумму долга. Проведенное исследование позволило сделать вывод, что в оценке дебиторской задолженности есть еще определенные проблемы. Так, например, введение на территории Российской Федерации международных стандартов финансовой отчетности (МСФО), потребовало от публичных компаний применения справедливой стоимости в оценке активов и обязательств. Но для отечественных бухгалтеров это новое явление, по которому отсутствует соответствующий методический инструментарий. Учеными Т.Б. Кувалдиной, А.Н. Задорожной [8, с. 83] была предпринята попытка выработать управленческое решение к определению справедливой стоимости активов и обязательств. Авторы разработали алгоритм и предложили включить в российские стандарты оценки и хозяйственную практику понятие справедливой стоимости, широко используемое в МСФО, ГААП США и международных стандартах оценки. По мнению ученых «это позволит сделать существенный шаг в направлении гармонизации национального законодательства с его зарубежными аналогами» [8, с. 87]. Мы солидарны с перечисленными экономистами, но считаем, что предложенный методический инструментарий требует дальнейшей разработки и совершенствования под такой специфический вид актива, как дебиторская задолженность, которая должна оцениваться по справедливой стоимости при

первоначальном признании. В дальнейшем сумма дебиторской задолженности, отраженная в бухгалтерской (финансовой) отчетности, должна приводиться к ее справедливой стоимости вновь. Этот процесс осуществляется через создание резерва по сомнительным долгам, под которым, как пишет профессор Т.Б. Кувалдина, подразумевается оценка возможных потерь в будущем, которых можно ожидать от дебиторов, т.е. тех, кто в настоящее время является должником компании [9, с. 50]. Если до 1 января 2011г. создание резерва по сомнительным долгам было правом организации, то после этой даты компании обязаны создавать этот резерв. Согласно ПБУ 21/2008 он признается оценочным значением [1]. Особенности применения этого стандарта на практике были рассмотрены Т.Б. Кувалдиной в статье «Информация об изменениях оценочных значений: раскрытие в бухгалтерской отчетности» [7, с. 67], но, к сожалению, разбор конкретных ситуаций по созданию резерва по сомнительным долгам автор не произвел.

В целях оптимизации объема дебиторской задолженности на предприятии мы считаем приемлемым введение в нормативную базу РФ нормы, которая обяжет создавать учетную политику в соответствии с МСФО и ГААП США для управленческого учета, в которой будут отражены все основные меры по контролю за качеством и своевременным погашением обязательств.

Важнейшим элементом управления организацией является внутренний контроль, который согласно Федеральному закону «О бухгалтерском учете» должны организовать и осуществлять все экономические субъекты. Значение внутреннего контроля трудно переоценить. По мнению Т.И. Мелехиной «он обеспечивает защиту имущества, качество учета и достоверность отчетности, выявление и мобилизацию имеющихся резервов в сфере производства, услуг, работ, финансов и т.п.» [10, с. 28].

Функция контроля в управлении дебиторской задолженности предполагает:

- сбор и анализ сведений о контрагенте;
- анализ финансового состояния и проверка кредитоспособности;
- определение кредитного лимита и сроков кредитования;
- составление договора с учетом всех спорных моментов.

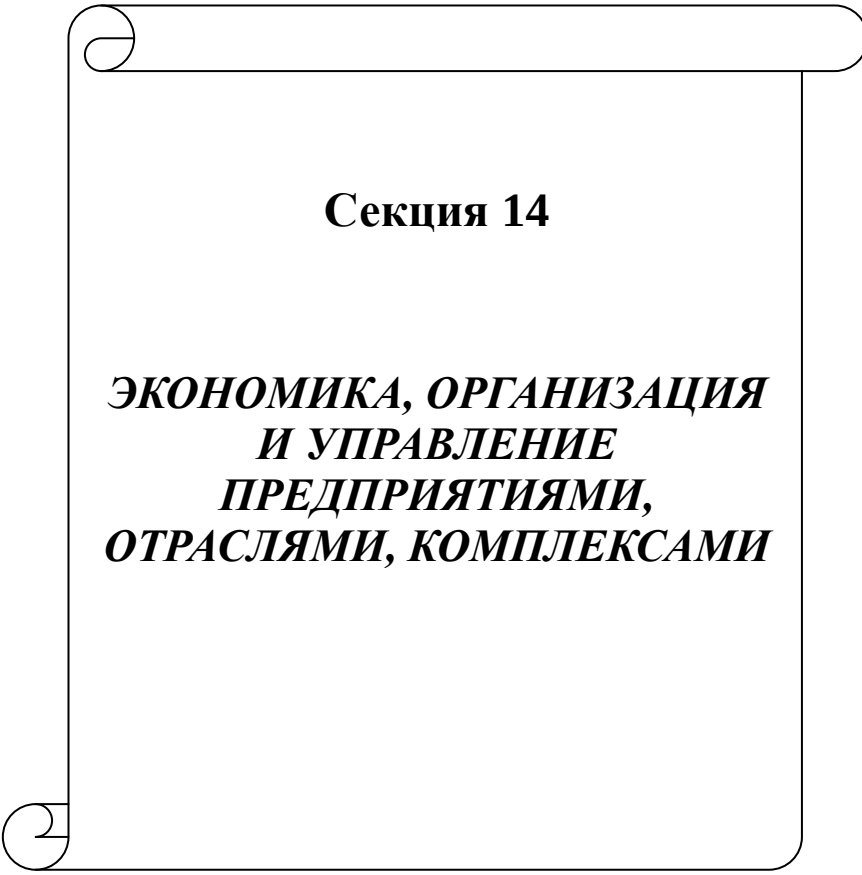
Для того, чтобы внутренний контроль за дебиторской задолженностью был эффективным, со стороны должностных лиц организации, осуществляющих ведение бухгалтерского учета, требуется разработка большого количества внутренних локальных документов, регламентирующих внутренний контроль и учитывающих новые контрольные функции, а также составление планов, программ и методик осуществления внутреннего контроля.

В заключение необходимо отметить, что важной частью системы управления дебиторской задолженности являются процессы их учета, анализа и контроля. Чтобы предприятие могло влиять на процесс управления величины дебиторской задолженности оно должно обладать полной информацией обо всех хозяйственных процессах. Формирование такой информации возможно

только при взаимодействии трех важных функций управления расчетов с дебиторами и кредиторами, а именно учет, анализ и контроль. Это позволяет охарактеризовать состояние предприятия не только с финансовой стороны, а также принимать эффективные стратегические и тактические решения.

Список литературы:

1. Положение по бухгалтерскому учету [Электронный ресурс] от 06.10.2008 № 106н «Изменение оценочных значений» (ПБУ 21/2008) // СПС «Консультант Плюс». – Электрон. дан. – М., 1997-2011. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>.
2. Бабаев Ю.А., Петров А.М. Бухгалтерский учет и контроль дебиторской и кредиторской задолженности. – М.: ТК Велби Проспект, 2013. – 424 с.
3. Валинуров Т.Р. Специфика оценки дебиторской и кредиторской задолженностей предприятия / Т.Р. Валинуров, Т.В. Трофимова // Международный бухгалтерский учет. – 2014. – № 3. – С. 33-44.
4. Володин А.А. Управление финансами (Финансы предприятий). – М.: ИНФРА-М, 2012. – 504 с.
5. Зарецкая В.Г. Оценка и анализ дебиторской и кредиторской задолженностей с учетом фактора времени / В.Г. Зарецкая // Экономический анализ: теория и практика. – 2014. – № 6. – С. 58-66.
6. Иващкевич В.Б., Семенова И.М. Учет и анализ дебиторской и кредиторской задолженности. – М.: Бухгалтерский учет, 2013. – 192 с.
7. Кувалдина Т.Б. Информация об изменениях оценочных значений: раскрытие в бухгалтерской отчетности / Т.Б. Кувалдина // Аудиторские ведомости. – 2009. – № 9. – С. 65-69.
8. Кувалдина Т.Б. Концепция справедливой стоимости в оценке активов и обязательств / Т.Б. Кувалдина, А.Н. Задорожная // Сибирская финансовая школа. – 2010. – № 5 (82). – С. 83-87.
9. Кувалдина Т.Б. Создание резерва по сомнительным долгам / Т.Б. Кувалдина // Аудиторские ведомости. – 2010. – № 1. – С. 49-52.
10. Мелехина Т.И. Инвентаризация расчетов с работниками в некоммерческих организациях / Т.И. Мелехина // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. – 2013. – № 19. – С. 26-32.
11. Соснаускене О.И., Турсина Е.А. Особенности бухгалтерского и налогового учета. – Издательский центр IPR MEDIA. 2013. – С. 256-265.
12. Финансовый учет / Под ред. В.Г. Гетьмана. – М.: Финансы и статистика, 2002. – С. 128.

A decorative border resembling a scroll, with rounded corners and a horizontal bar at the top. The scroll is open at the top and bottom, with the ends of the scroll visible on the left and right sides.

Секция 14

***ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ
И УПРАВЛЕНИЕ
ПРЕДПРИЯТИЯМИ,
ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ***

АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ И ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ АУ «ИШИМСКИЙ ГОРОДСКОЙ СПОРТКОМПЛЕКС»

© Болдырева М.Н.*

Сибирский институт бизнеса и информационных технологий, г. Омск

Ключевые слова: автономные учреждения, финансовое обеспечение
АУ, финансовая устойчивость АУ.

Результативность основной деятельности Автономного учреждения «Ишимский городской спорткомплекс» оценивается по следующим показателям:

- динамика потребителей физкультурно-оздоровительных услуг;
- загрузка Учреждения;
- выполнение плана по проведению спортивно-зрелищных мероприятий;
- кадровое обеспечение деятельности.

Оценка результативности основной деятельности Учреждения представлена в табл. 1.

Таблица 1

Результативность основной деятельности Учреждения, %

Показатели	2012	2013	2014	Отклонения		
				2013	2014	2014 к 2012
Динамика потребителей услуг	86,13	89,25	93,28	3,12	4,03	7,15
Загрузка	90,16	91,71	94,34	1,55	2,63	4,19
Выполнение плана по проведению спортивно-зрелищных мероприятий	83,33	85,12	95,08	1,78	9,97	11,75
Кадровое обеспечение деятельности	94,89	96,35	100,00	1,46	3,65	5,11
Ср. результативность	88,63	90,61	95,68	1,98	5,07	7,05

Для оценки результативности основной деятельности Автономного учреждения «Ишимский городской спорткомплекс» используется следующая шкала пороговых значений (см. табл. 2).

Таблица 2

Шкала пороговых значений

Показатель	Значение
$75 < \text{Значение показателя} \leq 100$	Высокая результативность
$50 < \text{Значение показателя} \leq 75$	Средняя результативность
$50 < \text{Значение показателя} \leq 50$	Низкая результативность

* Бухгалтер АУ ИГС.

На основании представленных данных видно, для Автономного учреждения «Ишимский городской спорткомплекс» характерна высокая результативность основной деятельности. Положительной тенденцией является ее постоянный рост.

Предприятие для ведения финансово-хозяйственной деятельности получает денежные средства из двух источников финансирования: городского бюджета и за счет коммерческой деятельности самого Учреждения.

Механизм финансирования Автономного учреждения:

- обязательные субсидии на выполнение государственного (муниципального) задания, которые рассчитываются исходя из фактически сложившихся расходов Учреждения (п. 8 ст. 31 83-ФЗ);
- субсидии на иные цели (ст. 78.1 БК РФ) и бюджетные инвестиции (ст. 79 БК РФ), которые могут предоставляться Учреждению на выполнение отдельных программ.

Сумма субсидирования и ее динамика представлена в табл. 3.

Таблица 3

Анализ субсидирования Учреждения, тыс. руб.

Показатели	2012	2013	2014	Отклонения		
				2013	2014	2014 к 2012
Динамика потребителей услуг	86,13	89,25	93,28	3,12	4,03	7,15
Загрузка	90,16	91,71	94,34	1,55	2,63	4,19
Выполнение плана по проведению спортивно-зрелищных мероприятий	83,33	85,12	95,08	1,78	9,97	11,75
Кадровое обеспечение деятельности	94,89	96,35	100,00	1,46	3,65	5,11
Ср. результативность	88,63	90,61	95,68	1,98	5,07	7,05

Для ведения текущей деятельности Учреждение получает субсидии на выполнение государственного муниципального задания и субсидии на иные цели из городского бюджета, больший удельный вес которых приходится на субсидии на выполнение муниципального задания.

Таблица 4

Сравнительный анализ субсидирования на выполнение государственного задания, тыс. руб.

Показатель	2012	2013	2014	Отклонения			
				2013		2014	
				сумма	%	сумма	%
Заработная плата	6197,4	6678,7	6681,0	481,3	7,76	2,3	0,03
Начисления на выплаты по оплате труда	1931,2	1787,3	2018,0	-143,9	-7,45	230,7	12,9
Оплата коммунальных услуг	5323,1	5873,2	5948,9	550,1	10,33	75,7	1,28
Транспортные услуги	0	0	348	0	0	348	100
Оплата услуг по содержанию имущества	219,9	128,9	133,5	-91	-41,38	4,6	3,56
Оплата по прочим работам, услугам	577,9	0	5902,6	-5779	-100	5902,6	100
Прочие расходы	0	0	780,0	0	0	780	100
Приобретение основных средств	400	0	90	-400	-100	90	100
Приобретение материальных запасов	911,9	833,7	1292,9	-78,2	-8,57	459,2	53,07
Итого	15561,6	15301,8	23194,9	-259,8	-1,66	7893,1	34,02

Необходимо отметить, что удельный вес субсидий, выделяемых городским бюджетом, имеет тенденцию к увеличению.

Анализ структуры плановых показателей, представленный в табл. 4, показал, что общий объем субсидий на выполнение государственного задания за счет городского бюджета по сравнению с 2013 г. увеличился на 7892,1 тыс. руб. или 34,02 %.

Такое увеличение расходов стало возможно за счет проведения спортивных мероприятий, посвященных Губернским играм.

На основании представленных данных видно, что для рассматриваемого периода характерно снижение доли расходов на обеспечение деятельности Учреждения (см. табл. 5).

Доля расходов на финансовое обеспечение деятельности АУ «Ишимский городской спорткомплекс» в 2014 г. составила 68,6 % против 100 % в 2012 г. Расходы на заработную плату в расчете на 1 сотрудника увеличились в связи с ее индексацией.

Таблица 5

Анализ расходов на обеспечение деятельности

Показатель	2012	2013	2014	Отклонения	
				2013	2014
Обеспечение текущей деятельности, тыс. руб.	15561,6	15301,8	15911,9	-259,8	610,1
Доля в бюджете, %	100	100	68,6	0	31,4
В расчете на 1 сотрудника в месяц, тыс. руб. (среднесписочная численность сотрудников по бюджетной деятельности 33)	187,8	202,38	202,45	14,58	0,07

Финансовая устойчивость предприятия проанализирована в табл. 6.

Таблица 6

Расчет и анализ коэффициентов финансовой устойчивости

Коэффициент финансовой устойчивости	Опт. зн-е	2012	2013	2014	Отклонение	
					2013	2014
Коэффициент капитализации	не выше 1,5	0	0	0	0	0
Коэффициент обеспеченности соб. источниками финансирования	$\geq 0,6 \div 0,8$	0,01	0,004	0,4	-0,006	0,396
Коэффициент финансовой независимости	$\geq 0,4 \div 0,6$	0,78	0,95	1,001	0,17	0,05
Коэффициент финансовой устойчивости	$\geq 0,6$	0,78	0,95	1,00	0,17	0,05

На основании данных, приведенных в табл. 6, видно, что часть коэффициентов на протяжении рассматриваемого периода имеют значение в пределах допустимых норм, а часть выше допустимых норм, что свидетельствует об устойчивом финансовом положении АУ «Ишимский городской спорткомплекс».

Для того чтобы выполнялось условие платежеспособности, необходимо, чтобы денежные средства и средства в расчетах, а также материальные оборотные активы покрывали краткосрочные пассивы.

На практике следует необходимо соблюдать следующее соотношение:

$$\text{ОбА} < (\text{СК} \cdot 2 - \text{ВОА}), \quad (1)$$

где ОбА – оборотные активы;

СК – собственный капитал;

ВОА – внеоборотные активы

Его соблюдение свидетельствует о финансовой устойчивости предприятия.

На 2012 г. – $1232 > (1094 \cdot 2 - 431770)$,

На 2013 г. – $2028 > (1909 \cdot 2 - 423075)$,

На 2014 г. – $1926 < (587755 \cdot 2 - 414754)$.

По балансу Учреждения приведенное выше условие в 2014 г. соблюдается, следовательно, Учреждение на конец рассматриваемого периода является финансово независимым. В 2012-2013 гг. приведенное выше условие не соблюдается из-за показателя амортизации особо-ценного имущества в Баланса Учреждения.

Проведя вышеизложенный анализ финансовой устойчивости Учреждения, можно сказать, что в целом по рассчитанным коэффициентам его финансовое состояние устойчивое. Преобладание в структуре источников финансирования собственных средств говорит об оптимальной финансовой политике учреждения.

Также были проанализированы условия, при которых можно добиться повышения эффективности финансового обеспечения автономных учреждений.

Ключевыми условиями повышения эффективности финансового обеспечения автономных учреждений являются:

1. Минимальные ограничения на привлечение дополнительных доходов:
 - Стоимость оказания услуг, не включенных в государственные и муниципальные задания, определяется автономными учреждениями самостоятельно.
2. Минимальные ограничения на расходование средств, в т.ч. предоставляемых из бюджетов:
 - Нормативные правовые акты не регулируют порядок осуществления закупок автономным учреждением, в т.ч. типовых и рекомендательных норм.
 - Нормативные правовые акты не устанавливают систему оплаты труда для автономных учреждений и (или) ее отдельные положения.
 - В состав субсидии на выполнение государственного (муниципального) задания включена большая часть расходов, регулярно осуществляемых автономным учреждением.

- Субсидия на выполнение государственного (муниципального) задания предоставляется учреждению «одной строкой» без деления по видам затрат или статьям КОСГУ.
 - Не установлена обязательность ведения учреждением учета расходов в разрезе отдельных государственных (муниципальных) услуг или работ.
 - Не ограничены права автономного учреждения на открытие и ведение счетов в кредитных организациях.
3. Минимальные риски изъятия в бюджет экономии, полученной автономным учреждением в результате повышения эффективности его деятельности:
- Нормативные правовые акты устанавливают прозрачный и объективный порядок расчета и индексации (корректировки) нормативов финансирования услуг и содержания имущества.
 - В ходе исполнения бюджета (государственного или муниципального задания) нормативы финансирования не подлежат изменению.
 - Фактический объем финансового обеспечения задания по итогам года определяется в соответствии с утвержденными нормативами финансирования.
 - Размер норматива финансирования для расчета субсидий на выполнение задания не зависит от планового объема доходов учреждения от приносящей доход деятельности.
 - Размер норматива финансирования для расчета субсидий на выполнение задания не зависит от фактического (ожидаемого) объема расходов конкретного учреждения.
 - В течение финансового года субсидия на финансовое обеспечение задания предоставляется в соответствии с предсказуемым (равномерным) графиком.
 - Неиспользованные в конце года остатки «целевых субсидий» подлежат перечислению автономному учреждению для использования на те же или аналогичные цели в безусловном порядке.
4. Минимальные возможности для учреждений по привлечению бюджетных средств нефинансовыми методами (жесткие бюджетные ограничения):
- Установлен единый для всех учреждений и объективный порядок расчета нормативов финансирования, применяемых для расчета финансового обеспечения задания.
 - Порядки предоставления «целевых субсидий» предусматривают объективный порядок их распределения между государственными (муниципальными) учреждениями.

Таким образом, соблюдение данных условий позволит повысить эффективность финансового обеспечения в автономных учреждениях вообще и в АУ «Ишимский городской спорткомплекс», в частности.

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЦИОНАЛЬНОГО ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ В АГРОПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ

© Гайдашов Н.В., Искендеров Э.Э.

Ставропольский государственный аграрный университет, г. Ставрополь

Статья посвящена проблемам негативного воздействия сельскохозяйственного производства на окружающую среду; предлагаются методы сокращения его негативного влияния.

Ключевые слова: загрязнение, сельскохозяйственная индустрия, деградация экосистемы, рациональное природопользование, биогенные элементы, удобрения.

Сельскохозяйственная индустрия является основой жизни человеческого общества, так как дает человеку то, без чего невозможна жизнь – пищу и одежду. Сельское хозяйство обеспечивает сырьем легкую, пищевую, химическую, фармацевтическую и другие отрасли народного хозяйства.

Долгое время считалось, что сельское хозяйство является неотъемлемой частью природы. Оно подобно природе своей сущностью, обширно использует природные ресурсы в производственном процессе и, казалось бы, сельское хозяйство должно быть заинтересовано больше других отраслей экономики в том, чтобы природа была живой, плодотворной и чистой. Но с недавних пор положение изменилось радикальным образом в результате внедрения в сельское хозяйство индустриальных методов производства. Применение тяжелой машинной техники, позволяющее автоматизировать труд работников, но в свою очередь, применение автотранспорта создает те же проблемы, что и в сфере транспорта, использование бессеменных культур – многолетнее выращивание одной и той же культуры на одном и том же поле, что может привести к «дезертификации», т.е. процессу превращения пахотных земель в пустыни, процессы токсикации почв, концентрация производства, особенно в животноводстве, сделали природу довольно уязвимой перед современными сельскохозяйственными производителями.

Сельскохозяйственное производство делает упор на использование культурных растений и домашнего скота, управление этим видом деятельности является непростым делом, так как здесь рассматриваются вопросы использования удобрений, средств защиты, откорма скота. Сельскохозяйственные предприятия применяют разнообразные способы защиты от вредителей. К ним относят разнообразные химические изделия, уничтожающие паразитов. В наше время мы наблюдаем прогресс химических процессов в природе, что в свою очередь заметно увеличивает возможности сельскохозяйственной деятельности. На основе этого, можно сделать вывод, что сельское хозяйство оказывает на окружающую среду, на здоровье человека – ошутимое влияние, неся в себе в большей мере отрицательное влияние, нежели положительное.

В современных условиях развития сельского хозяйства его негативное влияние на окружающую среду во многом становится более серьезным, чем воздействие других отраслей общественного производства. Именно с совершенствованием сельского хозяйства связано сокращение водных ресурсов на значительных территориях нашей страны, сокращение видового многообразия растительного и животного мира, засоление, заболачивание и деградация почв, скапливания в почве и воде ряда особо опасных загрязнителей естественной среды. Сельское хозяйство выдвинулось на первое место по загрязнению окружающей среды. Это вызвано влиянием двух факторов. Первый – это строительство обширных животноводческих комплексов и птицефабрик, отсутствие какой-либо очистки, влекущие за собой появление больших масс отходов, которые нерационально утилизируются. Загрязнение в районах расположения таких комплексов в десятки раз превышает естественный фон. Содержание нитратов в водах – до 100 мг/л; в кормах достигают 8000 мг/кг. При этом ежегодный выход отходов на многих фермах составляет порядка 25,5 тыс. тонн на 1 тысячу голов. Только из одного комплекса промышленного типа по разведению и откорму свиней с производительностью 100 тыс. голов суточный выход навоза и сточных вод составляет 1500-3500 м³; и второй – неразумное применение средств защиты растений, удобрений, проведение поливов, нарушение технологии выращивания культурных растений, нарушение порядка и правил применения ядохимикатов (пестицидов) и минеральных удобрений, которые вместе с дождевыми потоками и подземными водами попадают в реки и озера, принося значительный ущерб бассейнам крупных рек, растительности и рыбным запасам. Годовой итоговый унос почвы с поля составляет по нашей стране около 1,5 млрд. тонн. Приемлемая плотность почвы составляет 1,0-1,2 г/см³, а при уплотнении за счет агротехники возрастает у суглинистых почв на 0,1-0,3 г/см³. Разрешенные нагрузки на почву при осенних и летних работах не должны быть больше 0,4-0,6 кг/см², при влажности не более 60 % от ПВ – 1,0-1,5 кг/см². Реальное же давление гусеничных тракторов составляет 0,6-0,8; колесных – 0,85-1,65 кг/см²; прицепов – 3,0-4,0; зерноуборочных машин – 1,82,4 кг/см². Из года в год потери от уплотнения почвы влекут за собой снижение урожая, как картофеля на 40-50 %, так и зерновых культур на 20 %. Вследствие этого, а также косвенного влияния объектов хозяйственной деятельности, вероятно наступление непоправимых изменений в экосистеме, приводящих к ее уничтожению и деградации. Гонка за прибылью может привести к получению экологически нечистой продукции растительного происхождения, что по цепочке будет способствовать ухудшению качества продукции.

Все эти проблемы необходимо решать. Правильным решением проблемы загрязнения окружающей среды были бы безотходные производства, не имеющие сточных вод и твердых отходов. Однако это невозможно ни сегодня, ни в будущем. На данный момент решением этих проблем является рациональное природопользование, оно предусматривает: применение органо-мине-

ральных удобрений в пределах нормы; усиление биологической азотфиксации, за счет увеличения площади посевов бобовых; борьбу с эрозией при помощи специальных методов обработки почвы; использование сидератов (растений, выращиваемых с целью их последующей заделки в почву для улучшения её структуры); выращивание культур без полива в южных районах; использование такой агротехники, которая не будет приводить к уплотнению почвы.

Сельскохозяйственные предприятия должны снабжать население экологически чистой и качественной продукцией и оказывать минимум негативного воздействия на среду обитания. Основа всей природоохранной деятельности сельскохозяйственного производства – оптимальный способ ведения хозяйства, т.е. ведение хозяйственной деятельности таким образом, чтобы минимизировать ущерб природе: оптимальная технология использования удобрений и минимум их потерь, минимальное загрязнение водоемов, применение пестицидов в таком количестве и по таким технологиям, при которых экосистема в сущности оставалась бы неизменной. Необходимы такие пестициды, которые будут эффективны в борьбе с вредителями сельскохозяйственных культур, но в то же время слаботоксичны для людей и других организмов, легко усваиваемые природной средой и не подвергались биоаккумуляции. Это довольно-таки нелегкая задача, но ее нужно решать.

Одним из основных природоохранных мероприятий является утилизация отходов животноводства и растениеводства. Так, полову, ботву, солому можно использовать как удобрения, их следует применять в сочетании с отходами животноводства и бытового комплекса для изготовления компостов, которые используются в качестве эффективных органических удобрений.

Навоз, смешанный с соломой, который в сельском хозяйстве применяют в качестве подстилки для скота, является основной частью отходов в животноводстве. Перед их использованием в качестве органических удобрений, эти вещества должны пройти процессы брожения и удаления различных микроорганизмов.

В свою очередь, при утилизации отходов аграрного производства используют методы биотехнологии – использование живых организмов для получения товарной продукции. Но следует отметить, что они могут принести и экологический вред при нарушении технологических режимов и авариях на производстве.

Одним из главных решений проблемы загрязнения окружающей среды является просвещение всех работников в области сельского хозяйства. Необходима выработка у сотрудников предприятий природосообразного экологического сознания, четких гуманистических представлений. Данная стратегия применяется ко всей иерархии предприятия: от рядового фермера до руководителя крупного сельскохозяйственного предприятия.

Общеизвестно, что наше умение воздействовать на среду намного превышает наше право на это. В течение последних десятилетий можем наблюдать развитие, при котором стали появляться серьезные проблемы, обусловленные

принятым в наше время способом использования земель: все эти проблемы сделали нужным законодательное ограничение сельскохозяйственных мероприятий. К несчастью, такое регулирование в большинстве случаев вводилось слишком поздно для того, чтобы предотвратить необратимый для окружающей среды ущерб. Кроме того, оно часто несправедливо и неравноценно и вызывает новые проблемы, не решая, по существу, старых. Развитие биологических и химических процессов в природе значительно увеличило возможности сельскохозяйственной деятельности предприятий. В интересах каждого человека и всего общества в целом наши интересы и потребности должны быть приведены в соответствие с законами природы.

Мы должны развивать отдельное сельское хозяйство и понимать его как экосистему, пример которой взят из самой природы и которая представляет выбор чистой интенсификации, специализации и химизации. Если сельское хозяйство ведется подходящим методом, то оно засоряет окружающую среду не более, чем необрабатываемая земля в естественном состоянии. Лишь вышесказанным образом сельское хозяйство может развиваться в гармонии с природой. В дальнейшем данный метод будет содействовать поэтапному улучшению сельскохозяйственных угодий.

Также стоит установить границы, которые будут считаться критерием экологичного хозяйствования на земле. Так как местные условия не являются одинаковыми, то нужно в первую очередь развивать приспособленные к ним региональные системы земледелия.

Список литературы:

1. Куренная В.В. Ресурсосбережение как средство повышения экономической эффективности использования производственного потенциала предприятия / В.В. Куренная, О.А. Чердниченко // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) [Электронный ресурс]. – Краснодар: КубГАУ, 2012. – № 06 (80).
2. Рыбасова Ю.В. Практические аспекты управления затратами в сельском хозяйстве / Ю.В. Рыбасова, М.В. Лобанева // Сборник по результатам VII ВНПК «Региональная модель развития: детерминанты экономики и маркетинга». – Ставрополь: АГРУС, 2014. – С. 135-139.
3. Рыбасова Ю.В. Эффективность функционирования крупных и средних предприятий в условиях реформирования аграрного сектора экономики (на материалах Ставропольского края): дисс. ... канд. экон. наук. – Ставрополь: Ставропольский государственный аграрный университет, 2009.
4. Рыбасова Ю.В. Эффективность функционирования крупных и средних предприятий в условиях реформирования аграрного сектора экономики: автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Ю.В. Рыбасова. – Ставрополь: Ставропольский государственный аграрный университет, 2009.

5. Чередниченко О.А. Роль экологического аудита в обеспечении устойчивого развития / О.А. Чередниченко, С.В. Аливанова, Н.В. Лазарева // *Состояние и перспективы развития аграрной экономики: региональный аспект: сб. науч. статей.* – Ставрополь: АГРУС, 2008. – С. 36.-39.

6. Чередниченко О.А. Неблагоприятное воздействие производства продукции животноводства на окружающую среду как следствие растущего мирового потребления // *Мир науки, культуры, образования.* – 2014. – № 6 (49). – С. 276-280.

7. Чередниченко О.А. Социальная и экологическая ответственность хозяйствующих субъектов как инновативная составляющая перехода российской экономики на устойчивое развитие // *Экономика и маркетинг: новый взгляд: сборник научных работ по материалам VI Региональной научно-практической конференции. Ч. I.* – Ставрополь: АГРУС Ставропольского гос. аграрного ун-та, 2013. – С. 5-11.

8. Чередниченко О.А. Экологизация производства как фактор повышения эффективности и устойчивости птицепродуктового подкомплекса региона: автореф. дис. ... канд. эк. наук. – Ставрополь, 2006. – 26 с.

9. Чередниченко О.А. Экологизация производства как фактор повышения эффективности и устойчивости птицепродуктового под-комплекса региона: дис. ... канд. экон. наук. – Ставрополь, 2006. – 186 с.

10. Чередниченко О.А. Экологические аспекты устойчивого экономического развития птицепродуктового подкомплекса Ставропольского края / О.А. Чередниченко, О.Н. Кусакина // *Вестник АПК Ставрополья.* – 2014. – № 4 (16).

11. Экономика предприятия (фирмы): учебное пособие / В.А. Фурсов, Н.В. Лазарева, В.В. Куренная, О.А. Чередниченко, С.В. Аливанова. – М., 2013. – 351 с.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ СЕРВИСА

© Дарбаева А.Е.^{*}, Шестакова Е.В.

Оренбургский государственный университет, г. Оренбург

В статье систематизированы определения и уточнено понятие конкурентоспособности предприятия сферы сервиса. Представлена классификация факторов, определяющих конкурентоспособность и конкурентоустойчивость сервисных организаций.

Ключевые слова: сфера сервиса, конкурентоспособность, факторы конкурентоспособности.

^{*} Ведущий инженер кафедры Региональной экономики факультета Экономики и управления.

В настоящее время в России сфера сервиса является одной из быстро-развивающихся отраслей экономики, охватывающей большое поле деятельности: от транспорта и торговли до страхования, финансирования и посредничества самого различного рода. По данным государственной статистики основными показателями, отражающими развитие сферы сервиса, являются: деятельность хозяйственных субъектов, оказывающих различные виды услуг; обследование деловой активности в сфере услуг; информация о сети объектов бытового обслуживания населения, объем платных и бытовых услуг населению. Рассматривая динамику изменения таких показателей, как объем платных услуг населению и объем бытовых услуг, можно отметить их увеличение за последние три года на 24,5 %, на 33,5 % соответственно [1, с. 8].

В существующих условиях экономического развития основным элементом сферы сервиса является предприятие, представляющее производственно-хозяйственный комплекс, который объединяет различные виды ресурсов для выполнения работ, услуг, изготовления продукции по индивидуальным заказам клиентов [2, с. 6]. Причем, предприятия сферы сервиса могут быть различной мощности, различного уровня специализации, различной формы собственности, что способствует возникновению высокого уровня конкуренции, позволяющей удовлетворять возрастающие потребительские требования. Наличие конкуренции ставит перед предприятиями сферы сервиса условия, при которых они должны осуществлять свою деятельность более высокопрофессионально, т.е. быть конкурентоспособными, способными выдерживать конкуренцию, противостоять конкурентам [3, с. 290].

Понятие конкурентоспособности, ее сущность трансформировались в российской экономической науке под влиянием социально-политических и экономических реформ XX – начала XXI. В результате таких изменений в настоящее время существуют различные подходы к определению конкурентоспособности предприятия сферы сервиса.

Чаще всего конкурентоспособность рассматривается в широком ракурсе ее объектов: конкурентоспособность товара, организации, муниципального образования, региона, государства – и представляет собой способность опережать других, используя свои преимущества в достижении поставленных целей.

В Большом экономическом словаре конкурентоспособность представлена как свойство товара, услуги, субъекта рыночных отношений выступать на рынке наравне с присутствующими там аналогичными товарами, услугами или конкурирующими субъектами рыночных отношений. На основании оценки этого свойства выделяется высокая, средняя, низкая конкурентоспособность [4, с. 412].

В конце XX в. экономист Р.А. Фатхутдинов характеризовал конкурентоспособность предприятия сферы сервиса как совокупность относительных характеристик предприятия, определяющих его потенциальную и реальную способность вести конкурентную борьбу на основе использования стратегии обеспечения конкурентоспособности для достижения поставленных

целей, проявляющихся в повышении эффективности деятельности и росте стоимости предприятия [5, с. 80].

Азоев Г.Л. и Челенков А.А. подошли к системному изучению понятия конкурентоспособности, выделив иерархическую структуру, которая включает последовательную оценку товара, предприятия, затем отрасли, экономики с позиции их превосходства над подобными конкурирующими объектами.

По мнению И.О. Миргородской, конкурентоспособность представляет собой некую возможность приспособления к изменениям с точки зрения улучшения или удержания позиций соперничающих [6, с. 29].

Обобщив представленные выше определения, можно отметить, что конкурентоспособность предприятия сферы сервиса определяется ее потенциалом, который достаточен для удержания или расширения доли на рынке в условиях конкурентной борьбы.

Таким образом, по нашему мнению конкурентоспособность предприятия сферы сервиса представляет собой относительную характеристику, которая отражает степень отличия развития данного предприятия от конкурентов по степени удовлетворения потребностей людей, оказываемым сервисом, а также возможность, динамику приспособления предприятия к существующим условиям рыночной конкуренции.

Обеспечение конкурентоспособности предприятия сферы сервиса достигается с помощью соблюдения основополагающих принципов рыночной системы, а также разумного использования факторов, которые воздействуют на результативность его деятельности и конкурентоспособность производства и процесса оказания услуг.

Факторы конкурентоспособности предприятия сферы сервиса представляют собой процессы и явления хозяйственной деятельности предприятия, вызывающие изменение как абсолютной, так и относительной величины затрат на производство, и, как следствие, изменение уровня его конкурентоспособности.

Также на деятельность предприятия сферы сервиса воздействуют факторы, которые возникают при замкнутом контакте экономического субъекта и управленческой задачи и факторы, возникающие при решении той же задачи, но при открытом взаимодействии предприятия с внешней средой. Следовательно, совокупность факторов конкурентоспособности предприятия сферы сервиса можно разделить на внешние, которые в незначительной степени зависят от предприятия, и внутренние, которые полностью определяются руководством предприятия.

При классификации факторов конкурентоспособности предприятия Е.В. Печеркина выделяет следующие признаки и виды (табл. 1) [7, 8].

Представленные в табл. 1 факторы конкурентоспособности предприятия сферы сервиса оказывают положительное или отрицательное влияние. В первом случае они будут являться конкурентными преимуществами, во втором – конкурентными проблемами.

Таблица 1

**Классификация факторов конкурентоспособности
предприятия сферы сервиса**

Наименование	Признаки	Виды
Факторы конкурентоспособности	По среде функционирования	Внешние
		Внутренние
	По степени зависимости	Независимые
		Слабо зависимые
		Взаимозависимые
	По степени влияния на конкурентоспособность	Слабое
		Сильное
		Мультипликативное
	По степени измеримости	Неподдающиеся измерению
		Измеряемые экспертным путем
		Измеряемые прямым счетом
	По времени воздействия	Долгосрочные
		Среднесрочные
		Краткосрочные
	По уровню управленческих решений	стратегические
		Тактические
		Оперативные
	По постоянству воздействия	Постоянно действующие
		Периодические
		Непериодические
		Спорадические

Рассматривая конкурентное преимущество предприятия можно отметить, что им является выигрышное состояние фактора влияния (учитывается максимально возможное значение фактора либо по сравнению с конкурентами), которое способствует повышению конкурентоспособности предприятия [5, с. 81].

В большинстве случаев конкурентные преимущества предприятия сферы сервиса в отрасли определяются шириной целевого рынка. Следовательно, при выборе одной из общих стратегий развития предприятия сферы сервиса должно определить ряд ограничивающих факторов: тип потенциальных клиентов, ассортиментный набор оказываемых услуг, а также планируемые каналы сбыта, место оказания услуги, ряд смежных отраслей, в которых предприятие будет конкурировать.

Выявляемые при оценке конкурентоспособности отклонения (конкурентные проблемы) побуждают изготовителя (продавца) осуществлять корректирующие действия, т.е. влиять на факторы с целью улучшения значений критериев [6, с. 29].

Обобщая вышесказанное, можно сделать вывод: обеспечение конкурентоспособности предприятия сферы сервиса достигается благодаря совокупности внешних и внутренних факторов, характеризующих результативность его деятельности на рынке, а также критериев конкурентоспособности.

Таким образом, чтобы создать конкурентоспособное предприятие сферы сервиса, необходимо не просто модернизировать производство, процесс оказания услуг и управление, но и четко знать, для чего это нужно делать, какая цель должна быть достигнута. Все усилия необходимо направить на развитие тех сторон, которые выгодно отличают предприятие сферы сервиса, как от потенциальных, так и от реальных конкурентов.

Список литературы:

1. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cbsd.gks.ru>. – Загл. с экрана (дата обращения: 20.12.15).
2. Виноградова М.В. Организация и планирование деятельности предприятий сферы сервиса: учебное пособие для вузов / М.В. Виноградова, З.И. Панина. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Дашков и К, 2007. – 464 с. – ISBN 978-5-91131-490-3.
3. Ожегов С.И. Толковый словарь русского языка: 80 000 слов и фразеол. выражений / С.И. Ожегов, Н.Ю. Шведова. – 4-е изд., доп. – М.: Технологии, 2005. – 944 с.
4. Большой экономический словарь: 25 000 терминов / под ред. А.Н. Азрильяна. – М.: Ин-т новой экономики, 2004. – 1376 с.
5. Фатхутдинов Р.А. Ориентация на конкурентоспособность / Р.А. Фатхутдинов // Стандарты и качество. – 2007. – № 12. – С. 79-83.
6. Ильина И.Е. Управление конкурентоспособностью предприятий сферы обслуживания и оказания услуг как элемент инновационного развития // Экономический анализ: теория и практика. – 2012. – № 10. – С. 27-34.
7. Печеркина Е.В. Организационно-экономическое обеспечение конкурентоустойчивости предприятия: автореф. дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Е.В. Печеркина. – Оренбург, 2005. – 18 с.
8. Печеркина Е.В. Классификация факторов конкурентоустойчивости предприятия / Е.В. Шестакова // Вестник ОГУ. – 2005. – № 8. – С. 89-95.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАДЕЖНОСТЬ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ: ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

© Жеглова Н.В.*

Ивановский государственный университет, г. Иваново

В условиях экономического спада и обострения внешнеполитической ситуации на международной арене проведение оценки экономи-

* Аспирант.

ческой надежности на промышленных предприятиях становится все более актуальным. В данной статье автором рассматриваются основные источники информации и механизм ее кругооборота, необходимые для осуществления оценки экономической надежности промышленного предприятия в разрезе трех основных ее этапов и с учетом системно-функционального подхода.

Ключевые слова: экономика, экономическая надежность, промышленное предприятие.

В ходе своего функционирования любой хозяйствующий субъект активно воздействует на собственную внутреннюю структуру и взаимодействует с внешней средой, получая из них не только все необходимые ресурсы и информацию, но и формируя новые их потоки. Для совершенствования процесса управления деятельностью промышленного предприятия с помощью оценки его экономической надежности руководству и собственникам необходимо правильно определить перечень источников информации в соответствии с существующими основными хозяйственными процессами и ответственными лицами.

В настоящий момент проведение оценки экономической надежности, как и анализ его финансового состояния, не является нормативно обязательным для промышленных предприятий, хотя сама среда их практической деятельности требует постоянного осуществления предварительного, текущего и заключительного контроля.

Несомненно, по данным различных индексов (индекс экономического настроения [8], индекс делового доверия [26], сводный индекс финансовой стабильности [30], индексы производственной активности [6; 27], индекс деловой среды [7] и другие) в России наблюдается ухудшение экономической ситуации, что негативно отражается на состоянии всех хозяйствующих субъектов, в том числе и промышленных предприятий. Таким образом, исследования в области их экономической надежности [2-5; 11-24; 28] не теряют своей актуальности и в будущем.

Необходимо отметить, что для определения количественной величины и установления качественных характеристик экономической надежности хозяйствующего субъекта можно привлечь самые различные показатели и источники информации, выделить один или несколько этапов оценки с точки зрения избранного подхода – ресурсного, системного, процессного или комбинированного [1-5; 9-12; 25; 28-29].

С учетом системно-функционального подхода к оценке экономической надежности промышленного предприятия можно выделить три основных уровня для ее изучения: общий, специальный и частный.

Каждый из уровней будет привлекать свои источники информации с учетом избранного перечня экономико-управленческих показателей.

Для расчета общей экономической надежности промышленного предприятия необходимо привлечь следующие показатели – относительные (ко-

эффицент автономии, коэффициент постоянного актива, коэффициент обеспеченности запасов собственными оборотными средствами, коэффициент соотношения заемных и собственных средств, коэффициент текущей ликвидности, коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности) и динамические (коэффициент роста валюты баланса; коэффициент качества основной деятельности; коэффициент качества использования материальных средств; коэффициент своевременности оплаты реализованной продукции; коэффициент качества расчетов; коэффициент роста чистой прибыли).

Следовательно, для определения общей экономической надежности промышленного предприятия достаточно лишь учетных источников информации, например, бухгалтерской отчетности (бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах). Однако, несмотря на быстроту проведения оценки с минимальными трудовыми и временными затратами, такая экономическая надежность опирается только на моментные данные – начало и конец периода, не учитывая промежуточные обороты, что снижает качество полученных результатов о состоянии анализируемого промышленного предприятия.

Для расчета специальной экономической надежности все экономико-управленческие показатели подразделяют на две группы (подсистемы): производственно-реализационные и управленческо-финансовые.

К первой группе относят показатели длительности одного оборота основных средств и запасов в днях; показатель средней общей производительности труда на одного производственного работника; показатель средней материалоемкости продукции; показатель среднего процента брака в объеме произведенной продукции; темп роста среднего однодневного оборота реализации продукции; показатель стоимости проданной продукции и показатели рентабельности основных средств, запасов, продаж, продукции.

В составе второй группы выделяют показатели длительности одного оборота дебиторской задолженности и кредиторской задолженности в днях; показатели рентабельности собственного и заемного капитала; показатель поток наличности / долг; показатель инвестиционной привлекательности; показатель планирования и показатель соответствия экологическим требованиям.

Отметим, что установленный перевес количества показателей в пользу производственно-реализационной подсистемы можно объяснить выбранным объектом исследования – промышленным предприятием, основной деятельностью которого является производство и реализация изготовленной им продукции.

Таким образом, для изучения специальной экономической надежности промышленного предприятия необходимы учетные и внеучетные источники информации: бухгалтерская отчетность и иные регистры, которые разработаны руководством и закреплены внутренними распорядительными документами. Их совместное использование позволяет не только определить общую стоимость анализируемого хозяйствующего субъекта, но и исследовать его внутренние процессы, не отраженные в учете.

Итак, всю совокупность данных, необходимых для оценки экономической надежности промышленного предприятия по всем выделенным этапам, можно схематически представить в виде рис. 1.

Изображение на рис. 1 – это условное промышленное предприятие с учетом его взаимодействий с внешней средой, представляющее собой «мини-город» с определенной «деятельностью» (процессы производства и реализации), «органами управления» (система контроля и учет) и «жителями» (персонал). Цепь из нескольких таких «мини-городов» формирует отрасль, а все возможные их взаимодействия – «сеть» или экономику страны.

Отметим, что промышленное предприятие функционирует непрерывно: согласно рис. 1 первоначальный контроль и учет формируют его капитал, но объемы, необходимые для производства и реализации, определяет персонал. Так, в итоге формируются пассивы, которые используются для приобретения ресурсов и запуска процесса производства.

Позднее полученный результат (или готовая продукция) и весь перечень предшествующих операций подвергаются промежуточному контролю для выявления отклонений и их устранения. Новая информация изменяет внутренние характеристики хозяйствующего субъекта, вновь анализируется персоналом, что ведет к увеличению (или уменьшению) имущества промышленного предприятия.

Конечно, не все имущество будет признано активом (например, неустранимый брак, поломка машин и оборудования). Прошедшее проверку активы являются годными для процесса реализации, что вновь порождает потоки информации и контроль, меняет характеристики хозяйствующего субъекта и влияет на состояние и структуру капитала.

Таким образом, каждый элемент схемы на рис. 1 формирует какую-то часть информации, необходимой не только для всех видов управленческих воздействий, но и для последующей оценки экономической надежности промышленного предприятия:

- 1) капитал – данные для анализа общей (i1) и специальной надежности – управленческо-финансовая подсистема (i3);
- 2) пассивы и активы – данные для анализа общей (i1) и специальной надежности – производственно-реализационная подсистема (i2) и управленческо-финансовая подсистема (i3);
- 3) имущество – данные для анализа общей (i1) и специальной надежности – производственно-реализационная подсистема (i2);
- 4) контроль – данные для анализа общей (i1), специальной (производственно-реализационная подсистема (i2) и управленческо-финансовая подсистема (i3)) и частной надежности (i4);
- 5) персонал – данные для анализа частной надежности (i4).

В заключении отметим, что предлагаемый нами подход к определению информационного обеспечения экономической надежности может быть использован не только как элемент системы совершенствования управления и

контроля конкретным промышленным предприятием, но и для более полного удовлетворения потребностей других, внешних, пользователей информации (например, потребителей, инвесторов, кредиторов).

Конечно, с позиции руководства и собственников для формирования итогового мнения об экономической надежности необходимо определять результаты по данным всех трех этапов ее оценки, тем самым исследуя промышленное предприятие как производственную систему, учитывая влияние внешних и внутренних факторов и связей.

Список литературы:

1. Винокурова С.А. Резервы повышения экономической надежности промышленного предприятия [Текст]: автореф. дис. ... канд. экон. наук.: 08.00.05 / Винокурова Светлана Александровна. – Саратов, 2004. – 16 с.
2. Двас Г.В. Управление региональной экономикой на основе теории надежности [Текст]. – СПб.: Наука, 2005. – 359 с.
3. Егоров В.Н., Коровин Д.И. Основы экономической теории надежности производственных систем / В.Н. Егоров, Д.И. Коровин. – М.: Наука, 2006. – 526 с.
4. Егоров В.Н., Маринцев Д.А. Общая теория фирмы в контексте проблем экономической надежности // Вестник Российского государственного торгово-экономического университета. – 2009. – № 9. – С. 34-38.
5. Жеглова Н.В. Классификация основных подходов к оценке экономической надежности промышленных предприятий // Российское предпринимательство. – 2015. – Т. 16, № 9. – С. 1289-1296.
6. Индекс РМИ (Россия) [Электронный ресурс] // Официальный сайт статистической базы «EREPORT.RU». – Режим доступа: <http://www.ereport.ru/stat.php?razdel=indicat&table=rupmi&time=2>.
7. Индекс деловой среды в декабре 2014 г. [Электронный ресурс] // Официальный сайт Российского союза промышленников и предпринимателей. – Режим доступа: <http://pspp.pf/library/view/105?s=>.
8. Индекс экономического настроения (Индекс ВШЭ) в IV квартале 2014 года. – М.: НИУ ВШЭ, 2015. – 18 с.
9. Кабанов В.Н. Методология оценки надежности промышленной организации // Эффективное антикризисное управление. – 2011. – № 6. – С. 68-77.
10. Колокин А.Л. Оценка надежности экономической деятельности теплоэнергетического предприятия: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Колокин Андрей Леонидович. – Нижний Новгород, 2004. – 26 с.
11. Маринцев Д.А. Управление экономической надежностью производственных систем // Казанская наука. – 2014. – № 1. – С. 74-76.
12. Маринцев Д.А. Актуальные проблемы теории фирмы в экономико-управленческой среде. – М: Креативная экономика, 2013. – 112 с.
13. Маринцев Д.А. Оценка рисков хозяйствующих субъектов // Казанская наука. – 2013. – № 12. – С. 119-121.

14. Маринцев Д.А. Предприятие (фирма) в системе социально-экономических отношений // Казанская наука. – 2014. – № 1. – С. 71-73.

15. Маринцев Д.А. Экономическая надёжность как основа реализации кластерного подхода // Казанская наука. – 2013. – № 12. – С. 122-124.

16. Маринцев Д.А. Системно-функциональная теория фирмы как основа совершенствования менеджмента // Вестник Ивановского государственного университета. – 2010. – № 3. – С. 92-95.

17. Маринцев Д.А., Грибов А.В. Модернизация промышленных предприятий на основе системно-функционального подхода и теории экономической полезности // Образование. Наука. Научные кадры. – 2013. – № 1. – С. 52-54.

18. Маринцев Д.А., Грибов А.В. Проблемы экономической надёжности и полезности в процессе модернизации промышленных предприятий // Казанская наука. – 2013. – № 10. – С. 89-91.

19. Маринцев Д.А., Жеглова Н.В. Экономическая надёжность промышленных предприятий: определение понятия и сущность // Казанская наука. – 2014. – № 10. – С. 97-99.

20. Маринцев Д.А., Жеглова Н.В. Этапы становления и развития теории экономической надёжности производственных систем // Казанская наука. – 2014. – № 2. – С. 88-90.

21. Маринцев Д.А., Разова О.Е. Модели управления экономической надёжностью промышленных предприятий в процессе развития производственной деятельности // Предпринимательство. – 2014. – № 4. – С. 38-42.

22. Маринцев Д.А., Суржииков А.В. Модели построения системы риск-менеджмента на предприятиях промышленности // Казанская наука. – 2014. – № 3. – С. 110-112.

23. Маринцев Д.А., Шабанова Е.В. К проблеме развития и совершенствования контрактной системы в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд // Казанская наука. – 2013. – № 11. – С. 152-155.

24. Маринцев Д.А., Шабанова Е.В. Экономическая надёжность и риск в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд // Казанская наука. – 2013. – № 11. – С. 149-151.

25. Меркулова Е.Ю. Формирование индивидуальной финансовой нормативной модели управления экономической надёжностью производственных систем // Социально-экономические явления и процессы. – 2011. – № 11. – С. 134-141.

26. Россия – Деловое доверие [Электронный ресурс] // Официальный сайт международной статистической базы «Trading Economics». – Режим доступа: <http://ru.tradingeconomics.com/russia/business-confidence>.

27. Россия – Индекс производственной активности PMI [Электронный ресурс] // Официальный сайт международной статистической базы «Trading Economics». – Режим доступа: <http://ru.tradingeconomics.com/russia/manufacturing-pmi>.

28. Разова Е.О. Управление предприятием и его надежность // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. – 2013. – № 8. – С. 257-260.

29. Симоненко Н.Н., Вахрушева Е.А. Управление экономической надежностью, потенциалом производственных систем // Власть и управление на Востоке России. – 2009. – № 1. – С. 67-75.

30. Трунин П. Мониторинг финансовой стабильности в РФ (по данным на 1 февраля 2015 г.) [Электронный ресурс] // Научный вестник ИЭП им. Гайдара.ру. – 2015. – № 1 (83). – С. 34-35. – Режим доступа: http://www.iep.ru/files/Nauchniy_vestnik.ru/1-2015/1-2015.pdf.

ЛОГИСТИКА КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

© **Пермякова С.Г.***

Северо-Восточный федеральный университет им. М.К. Аммосова,
г. Якутск

В статье рассмотрена организация и развитие логистики в организации. Дано определение логистического сервиса, а также выявлена проблема и задача в сервисной логистике.

Ключевые слова: логистический сервис, конкурентоспособность, логистика, услуга.

В рыночной экономике характерна конкуренцией, в свою очередь логистика стала играть важную роль в потребительском сервисе, что на сегодняшний день применяется в этом смысле термин «логистический сервис». Сервис становится решающим элементом маркетинговых стратегий западных фирм, еще более усиливая взаимодействие логистики и маркетинга, ключевым фактором конкурентоспособности предприятия, так как в условиях жесткой конкуренции именно уровень сервиса оказывается главным аргументом для потребителя. В современных условиях достижение конкурентных преимуществ в сервисе заключается в предоставлении большего числа сервисных услуг и повышении их качества. Перечисленные функции представляют собой прямой объект логистического менеджмента [1].

Рассмотрение логистики в качестве фактора повышения конкурентоспособности предполагает, что последствия принимаемых решений в данной области должны поддаваться измерению в плане их воздействия на функциональные затраты и на доходы от продажи товаров. В связи с этим актуализируется задача нахождения способа контроля издержек и показате-

* Студент 4 курса Финансово-экономического института.

лей, наиболее корректно отражающих связь логистики с основными экономическими и финансовыми индикаторами фирм. Как выяснилось, определить количественные параметры последствий логистических решений весьма сложно. Это можно сделать лишь при соблюдении следующих условий методологического и технического характера:

- наличия хорошо отлаженной учетно-информационной системы;
- проведения комплексного анализа расходов и доходов структурных подразделений фирм и всех участников логистической цепи, основанного на применении принципа «миссий» и единой методологии исчисления издержек;
- определения доли прибыли от логистической деятельности в общей прибыли фирм.

Одной из главных проблем в сервисной логистике является определение качества услуг. В теоретическом смысле основной трудностью контроля за качеством процесса оказания услуги является потребление услуги происходит в момент ее оказания. Для логистической оптимизации сервиса необходимо по возможности точно оценивать качество услуг с помощью системы показателей, ранжированных в соответствии с их значимостью для потребителей, и сводить к минимуму отрицательные расхождения между ожидаемым потребителями и фактическим значениями показателей качества услуг [2]. Для обеспечения качественного выполнения заказов на услуги необходимы [3]:

- четкая, слаженная и согласованная работа всех подразделений организации в соответствии с должностными обязанностями и планом;
- равномерность и ритмичность производства, безотказное функционирование оборудования, неукоснительное соблюдение технологии, своевременное снабжение рабочих мест материалами, запасными частями и фурнитурой;
- соблюдение трудовой дисциплины, взаимозаменяемость и взаимовыручка работников.

Помочь в выборе направления деятельности по развитию и улучшению качества логистического сервиса могут стандарты ISO 9000. Данные стандарты направлены на унификацию деятельности в области качества обслуживания, являются универсальной основой для построения системы управления качеством в любой организации, независимо от области деятельности, применяемых технологий, квалификации и количества сотрудников, а также других особенностей.

Основной задачей руководства при подготовке рекомендаций по качеству является общее описание системы качества и составляющих ее подсистем (планирование качества, управление качеством, обеспечение качества и улучшение качества). Итак, сервис неразрывно связан с процессом продажи и представляет собой комплекс услуг, оказываемых в процессе заказа, поставки покупки и дальнейшего обслуживания продукции. Планирование

логистического сервиса – важный этап повышения конкурентоспособности организации. Одним из самых сложных вопросов в сервисной логистике является определение качества услуг. В методическом смысле основная трудность контроля качества процесса оказания услуги кроется в том, что потребление услуги происходит в момент ее оказания. Для логистической оптимизации сервиса необходимо по возможности точно оценивать качество услуг с помощью системы показателей, ранжированных в соответствии с их значимостью для потребителей и сводить к минимуму отрицательные расхождения между ожидаемым потребителями и фактическим значениями показателей качества услуг.

Список литературы:

1. Основы логистики: учебное пособие / Под ред. Л.Б. Миротина и В.И. Сергеева. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 200 с.
2. Стандарт 180 9000 // Портал 180.
3. Гаджинский А.М. Основы логистики. – М., 2012. – С. 149-155.

РОЛЬ МЕНЕДЖЕРА В КЛАСТЕРАХ РОССИИ

© Скворцов Е.Н.*

Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарева, г. Саранск

В данной статье изучена роль менеджера кластера и перечень профессиональных компетенций успешного руководителя кластера. Дана характеристика процессу назначения менеджера кластера за рубежом и в РФ. Описаны существующие проблемы систем управления кластерами связанные с менеджментом кластера.

Ключевые слова: кластер, руководитель кластера, управляющая компания кластера, наблюдательный совет кластера, совет кластера, структура управления кластером.

Ключевым элементом управления промышленных инновационных кластеров является менеджмент, который ответственен за принятие решений. Знания, навыки и практический опыт «руководителя кластера» напрямую влияют на успешность его развития [1].

Практика управления кластерами в России в настоящее время не имеет четких очертаний. Как таковая она начала зарождаться только с 2010 года, как необходимый инструмент при реализации кластерной политики Правительства РФ. Следует отметить, что процесс кластеризации экономики в России проходит при активном участии государства. В большинстве случаев инновационный кластер в России создается по инициативе региональных

* Аспирант кафедры Менеджмента.

властей – как правило, роль управляющей компании кластера выполняет один из «универсальных институтов развития» региона. При этом только у половины участников кластера есть возможность влиять на формирование и деятельность кластерных менеджеров, как правило, это связано с тем, что финансирование «управляющей компании» осуществляется из регионального бюджета. Следствием этого является то, что профессиональные компетенции менеджмента кластера лежат в плоскости государственного и муниципального управления, – как правило, они являются государственными служащими исполнительной ветви власти. Состав участников кластера формируется по территориальному и отраслевому признаку, а процесс входа и выхода участников имеет юридическое оформление. Менеджмент управляющей компании фокусируется на активизации взаимодействий участников кластера в целях разработки и реализации совместных проектов, представлении интересов резидентов кластера в органах власти, институтах развития и т.д. [2, с. 249-250].

Наличие эффективно выстроенной структуры управления кластером не является гарантом успеха (высокой конкурентоспособности кластера). Для консолидации усилий все участников кластера необходим авторитетный руководитель, который должен обладать все необходимой информацией по кластеру (специфика производственного процесса, специфика предприятий кластера и их менеджмента, перспективные разработки в сфере специализации кластера и т.д.). «Руководитель кластера» должен быть специалистом, как в области стратегического управления, так и в области специализации кластера. Он должен также принимать решения, касающиеся развития кластера, в сжатые сроки (участие в круглых столах, переговоры с федеральными министрами, участи в международных конференциях и т.д.). Результаты исследований показывают, что менеджеры – «производственники» показывают сравнительно более высокие результаты, чем администраторы из сферы образования [3].

Ряд экспертов полагает, что для эффективной работы руководителей кластеров необходимы следующие профессиональные компетенции:

- коммуникативные, административные и презентационные навыки;
- умение работать в команде или сетевой структуре;
- знание региональной специфики (региона расположения и регионов-соседей);
- знание специфики деятельности (отрасли) кластера;
- знания в области бизнес-процессов, менеджмента;
- готовность к рабочим командировкам, освоение новых областей деятельности.

Крайне редки такие практики как назначение руководителя УК с учетом мнения участников кластера. Данная тенденция не вполне соответствует зарубежному опыту. Исследование 356 кластеров по всему миру показывает, что удельный вес частного сектора в высших коллегиальных органах кластера (которым подотчетен исполнительный директор) существенно более 50 %, то есть мнение этих участников является решающим [4].



Рис. 1. Состав наблюдательного совета управляющей компании в кластерах по всему миру [4, с. 27]

В кластерах отсутствует практика согласования менеджеров ответственных за развитие определенных направлений или подкластеров с участниками кластеров. Как правило, данные решения принимаются региональными органами власти.



Рис. 2. Кто назначает управляющую компанию кластера? [2, с. 30]

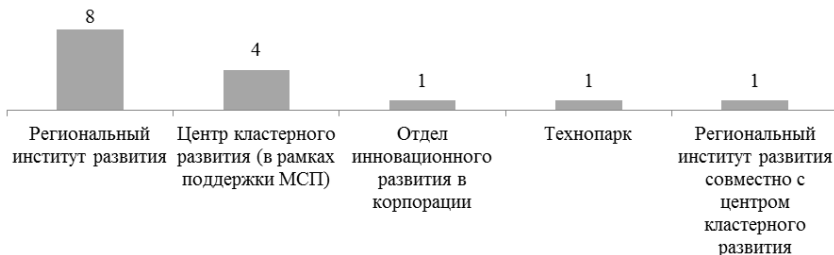


Рис. 3. Какая структура является (или исполняет роль) управляющей компанией кластера? [2, с. 26]

Ведущая роль государства в органах управления инновационных кластеров подкрепляется их ролью в качестве ключевого источника финансирования деятельности управляющих компаний.

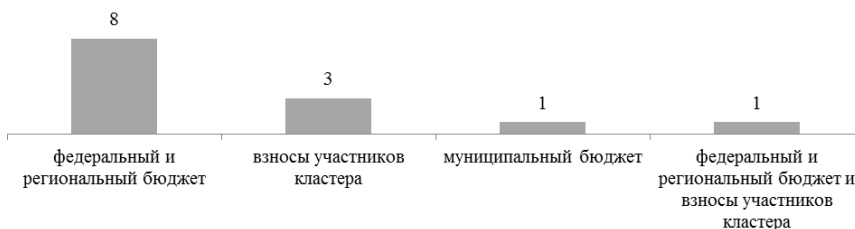


Рис. 4. Источники финансирования деятельности управляющих компаний кластеров в РФ [2, с. 32]

Кластер помимо того, что это инструмент приоритизации для региональных органов власти, это также механизм горизонтальной интеграции совместно локализованных разнородных субъектов (компании, вузы, НИИ, инфраструктурные организации и пр.), нацеленный на интенсификацию инновационных процессов в местных сообществах.

Это накладывает особые требования к системе управления в кластерах. Дело в том, что «инновации возникают в открытых, гибких сообществах с низкой дистанцией власти, которые пронизаны множеством связей, перекидывающими «мостики» между людьми из различных социальных (в том числе профессиональных) групп. Кластер, в этой связи, предполагает не столько связь между организациями, сколько связь между людьми, независимо от того, в какой компании они работают. Высокая плотность коммуникации является важным условием, наряду с количеством профильных компаний и специалистов, для запуска автокаталитического инновационного процесса. В случае, если органы управления кластером созданы и подчиняются администрации региона, которая сама определяет ключевые проекты кластера, сама суть этого инструмента выхолащивается. Вместо вовлечения местного сообщества в принятие решений, у него может возникнуть чувство отчуждения и разочарования. Горизонтальные взаимодействия подменяются вертикальным согласованием и конкуренцией в бюрократической плоскости, а скрытое, неявное знание местного сообщества оказывается невостребованным. В этой связи привлечение специализированной организации для управления кластером, а не региональных органов власти к управлению кластерами позволит предприятиям развивать, ориентируясь на резкие изменения на рынке, а не на политику федеральных или региональных властей.

На основе результатов проведенного анализа существующих структур управления кластерами в России можно выделить следующие проблемы:

Меры по совершенствованию системы управления инновационными кластерами в РФ в первую очередь должны быть направлены на решение

данных проблем. Менеджмент кластера назначается региональными органами власти, как правило, это руководители из сферы государственного и муниципального управления незнакомые со спецификой (отраслью) кластера. Организации-участники кластера практически не имеют влияния на принятие решений связанных с управлением кластера.

Список литературы:

1. Соснин Е.А. Управление инновационными проектами / Е.А. Соснин. – Ростов-на-Дону: ТД Феникс, 2013. – 202 с.
2. Система менеджмента для управляющих компаний инновационных территориальных кластеров / Российской Федерации. Отчет подготовлен НИУ ВШЭ и Фондом ЦСР «Северо-Запад» [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа: http://cluster.hse.ru/doc/management_companies_clusters.pdf.
3. Clusters and Clustering Policy: a Guide for Regional and Local Policy Makers [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cor.europa.eu/en/Archived/Documents/59e772fa-4526-45c1-b679-1da3bae37f72.pdf>.
4. Lindqvist G, Ketels C., Sölvell Ö. The Cluster Initiative Greenbook 2.0. Stockholm. Ivory Tower Publishers.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В АГРОПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ ЕВРОСОЮЗА И ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА В КОНТЕКСТЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СТРУКТУР АГРОБИЗНЕСА

© Сыромятников Д.А.*

Северо-Кавказский федеральный университет, г. Ставрополь

Проводится оценка мер обеспечивающих конкурентоспособность предприятий агробизнеса в результате государственного регулирования агропромышленного комплекса. Проведен сопоставительный анализ методов регулирования агропромышленного комплекса, которые применяют интеграционные группировки стран, входящих в состав ЕС и ЕАЭС.

Ключевые слова: конкурентоспособность, государственное регулирование агропромышленного комплекса, Европейский союз, Евразийский Экономический союз, методы и способы регулирования.

* Доцент кафедры Экономики и внешнеэкономической деятельности, кандидат экономических наук, доцент.

Агропромышленный комплекс любой страны является её ключевой составляющей, как отрасль экономики, которая обеспечивает население продовольствием. Её самым главным и центральным звеном является сельскохозяйственное производство, на развитие которого влияют как сугубо экономические процессы в конкретной экономической системе, так и процессы политического либо природного характера. Если естественно-биологические процессы, такие как погода, климат, природный потенциал региона, изменить невозможно, то на экономические процессы в области агропромышленного регулирования может влиять само государство. В федеральном законе Российской Федерации №100 от 14.07.1997 г. «О государственном регулировании агропромышленного производства» дается следующее определение государственного регулирования агропромышленного производства – «это экономическое воздействие государства на производство, переработку и реализацию сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, включая рыбу и морепродукты, а также на производственно-техническое обслуживание и материально-техническое обеспечение агропромышленного комплекса» [1].

С 1 января 2015 года Россия вместе с Белоруссией и Казахстаном вошли в состав Евразийского Экономического Союза (ЕАЭС). Со 2 января 2015 года в состав ЕАЭС вошла Армения, а с 14 мая 2015 года Киргизия. ЕАЭС был создан в целях всесторонней модернизации, кооперации и повышению конкурентоспособности национальных экономик, и в том числе, одной из первейших задач – создания условий для устойчивого и стабильного развития агропромышленного комплекса в целях развития экономик его участников, роста конкурентоспособности его товаров и повышения социально-экономических условий жизни для населения государств-членов.

ЕАЭС является зоной свободной торговли, обеспечивает эффективное функционирование и взаимодействие в области технического и таможенного регулирования, способствуя существенному снижению издержек для товаропроизводителей-резидентов. Российская Федерация и другие страны-партнеры ЕАЭС являются одними из самых крупных экспортеров сельскохозяйственной продукции, и стремится развивать все аспекты поддержки своих товаропроизводителей на внешних товарных рынках, для чего стремится участвовать во всех международных экономических и интеграционных организациях, затрагивающих национальные экономические интересы.

Государственное регулирование агропромышленного комплекса в зависимости от проводимой государством политики может быть направленно как на стимулирование аграрного производства, так и на его защиту от конкуренции иностранных сельхозтоваропроизводителей [2].

В целом, политику ЕАЭС в области обеспечения конкурентоспособности собственных товаропроизводителей на внутреннем и внешнем рынках можно охарактеризовать как достаточно адекватную тем вызовам, которые стоят перед государствами-участниками, в целом соответствующую ресурсным, организационным, а также политическим возможностям доступным

для использования в условиях текущей мировой конъюнктуры, глобализационных процессов и конкретных возможностей региональных рынков отдельных товарных рынков [3].

Основные направления деятельности ЕАЭС сконцентрированы в области интеграции национальных экономик, согласовании макроэкономической политики, развитии агропромышленного комплекса и промышленности, технического регулирования, проведения скоординированной финансовой и экономической политики, развитии внутренней и внешней торговли, таможенного сотрудничества, антимонопольного регулирования и развития конкуренции. Реализация комплекса мероприятий в указанных областях постепенно способствует развитию конкурентоспособности товаропроизводителей-резидентов ЕАЭС, что можно оценить в том числе и исходя из анализа ограничительных мер, применяемых в отношении товаров, происходящих из стран Таможенного союза. Так, например, по состоянию на начало 2014 года указанные ограничительные меры в отношении товаров из ЕАЭС применялись 20 странами и одной интеграционно-экономической группировкой, причем 46 % из этих мер касались антидемпингового регулирования, 9 % – нетарифного регулирования и 8 % – технических барьеров. Подобные данные позволяют предположить, что основная цель экономической политики стран ЕАЭС и в том числе в области агропромышленного комплекса последовательно достигает целевых параметров, когда обеспечивается рост объемов конкурентоспособной продукции АПК, защищаются интересы производителей государств-членов на внутреннем и внешнем рынках.

Аналогичную цель государственного регулирования агропромышленного комплекса преследуют и другие торгово-промышленные интеграционные группировки, как то Европейский союз, НАФТА и иные региональные экономические объединения государств. Так, применительно к агропромышленной политике страны-участницы ЕС создали особую единую сельскохозяйственную политику в рамках Европейского союза главной целью которой так же как и для ЕАЭС является обеспечение субъектов агробизнеса индивидуальной и коллективной форм приемлемым уровнем жизни; своих внешних и внутренних потребителей высококачественной продукцией по справедливым ценам и что самое главное – это сохранение сельскохозяйственного наследия стран, которые входят в Европейский союз.

Экономическая политика ведения агропромышленного производства так же ориентирована на такие направления как:

- формирование единого рынка сельскохозяйственной продукции и её составляющих, а также его эффективное функционирование;
- предоставление со стороны государства льготного налогообложения, кредитования и финансирования для обеспечения бесперебойной деятельности агропромышленного производства;
- предоставление защиты отечественным производителям продукции при осуществлении внешнеэкономической деятельности, экспорта

и импорта продукции, а также гарантии их поддержки при осуществлении внешней экономической деятельности;

- развитие научной деятельности и науки в аграрном секторе;
- развитие социальной, экономической и правовой сферы сел, являющихся главными составляющими агропромышленного комплекса союзов.

Однако для достижения этих качественно сопоставимых целей каждый из союзов выбрал свои методы и механизмы государственного регулирования агропромышленного комплекса. Так в соответствии с приложением № 29 к договору о Евразийском Экономическом Союзе в пункте 4 определяются государственные меры, которые в наибольшей степени оказывают влияние на агропромышленный комплекс союза. К их числу отнесены:

1. Осуществление прямых выплат конкретным производителям или определенной группе производителей сельскохозяйственных товаров в зависимости от результатов вывоза товаров определенного назначения на территорию государства-члена.
2. Продажа или предложение на вывоз на территорию другого государства-члена некоммерческих запасов сельскохозяйственных товаров по ценам ниже цен на аналогичный товар, предлагаемый покупателям на внутреннем рынке государства-члена.
3. Предоставление государственной поддержки для снижения затрат на маркетинг и продвижение сельскохозяйственных товаров для вывоза на территорию другого государства-члена.
4. Установление внутренних тарифов для перевозки сельскохозяйственных товаров, предназначенных для вывоза на территорию другого государства-члена, на условиях более благоприятных, чем при перевозке сельскохозяйственных товаров, предназначенных для внутреннего потребления.
5. Предоставление государственной поддержки сельского хозяйства в зависимости от включения сельскохозяйственных товаров в продукцию, предназначенную для вывоза на территорию другого государства-члена.
6. Предоставление услуг общего характера при выделении средств из бюджета для оказания услуг или предоставления льгот сельскому хозяйству, за исключением прямых выплат тем, кто производит или перерабатывает сельскохозяйственные товары.
7. Создание государственных резервов для обеспечения продовольственной безопасности.

Несомненно, что временным явлением следует признать сложившуюся под влиянием украинского кризиса структуру взаимоотношений в области внешней и взаимной торговли сельскохозяйственной продукцией между странами ЕС, ЕАЭС и Россией, а также между Россией и ЕС. Санкции РФ в

отношении сельскохозяйственных товаров из ЕС в целом в достаточной мере урегулированы законодательством в рамках ЕАЭС, согласно которому страны-члены имеют возможность проводить сепаратную торгово-экономическую политику и реализовывать отдельные инструменты регулирования своей внешнеэкономической деятельности в отношении третьих стран. В силу политического происхождения указанного кризиса взаимоотношения в торговой сфере между ЕС и Российской Федерацией нормализуются без конечных существенных последствий для конкретного инструментария регулирования.

Единая сельскохозяйственная политика Европейского Союза осуществляет в основном меры государственного регулирования агропромышленного комплекса в рамках поддержания уровня цен на производимую продукцию, а также на расширение и интенсификацию производственно-сбытовой деятельности с помощью субсидий [2]. К таким мерам можно отнести:

1. Особые налоги при импорте, применимые к определённым товарам, импортируемым в ЕС.
2. Квотирование импорта товаров, ввозимых на территорию Евросоюза.
3. Механизм ценовых интервенций.
4. Выплата прямых субсидий для субъектов агробизнеса, выплачиваемые на земли, где выращиваются определённые культуры.
5. Введение квот на производство и выплату за неиспользование земель является попыткой осуществлять контроль над возможным перепроизводством отдельных видов продуктов (в первую очередь молока, зерновых и винных материалов), при привлечении субсидий по цене, превышающей рыночную [4].

Таким образом, сравнивая и анализируя государственное регулирование в агропромышленном комплексе Евразийского экономического союза и Европейского союза можно сделать вывод, что в ЕАЭС основные методы регулирования сельского хозяйства с учетом относительной ограниченности доступных финансовых ресурсов и имеющейся инфраструктуры ориентированы на внутреннее поддержание экономической стабильности государств-членов и их товаропроизводителей, а также развития аграрного сектора с органичным развитием экономической деятельности в первую очередь между странами-членами ЕАЭС, в то время как в Европейском союзе основные меры направлены на ограничение конкуренции со стороны товаропроизводителей-нерезидентов ЕС путем ограничения импорта сельскохозяйственной продукции в ЕС в виде налогов, квот, практических запретительного технического регулирования, с одновременным поощрением национальных производителей в виде субсидий. Одной из особенностей рынка агропромышленной продукции ЕС является также существенное влияние ограничительных мер на сельскохозяйственное производство.

Список литературы:

1. Федеральный Закон РФ № 100 от 14 июля 1997 года «О государственном регулировании агропромышленного производства».
2. Горлов С.М. Особенности государственного регулирования в системе АПК Европейского союза // Международный сельскохозяйственный журнал. – 2009. – № 2. – С. 13-15.
3. Толмачев А.В., Быкова Е.А. Конкурентные возможности регионального зернового рынка АПК в условиях глобализации // Труды Кубанского государственного аграрного университета. – 2012. – № 35. – С. 21-26.
4. Единая сельскохозяйственная политика Европейского союза [Электронный ресурс] // Википедия. Свободная энциклопедия. – Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki>.

РАБОТА РОССИЙСКОГО АПК ПРИ НЕСТАБИЛЬНОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ВАЛЮТЫ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

© Ханин Г.В.^{*}, Данильченко М.А.[♦]

Донской государственный аграрный университет, пос. Персиановский

Актуальность изучаемой темы заключается в том, что она носит важный характер для отечественного агрария. Краткий экскурс об экономической обстановки в агропромышленном секторе производства в условиях нестабильности. Видение путей выхода из рецессивного процесса и направлений в сторону подъёма производства сельхоз предприятий.

Ключевые слова: АПК, сельское хозяйство, санкции, экономическая стабильность, экономическая не стабильность, рецессия, кризис, геополитика, национальная и иностранная валюта, интенсивная и экстенсивная система земледелия.

«Современная социально-экономическая ситуация в России характеризуется затянувшимся кризисом производственно-финансовой системы, инвестиционной сферы, неплатежеспособностью предприятий. Особенно сильно это проявляется в сельском хозяйстве и связанных с ним отраслей»... [2].

Оглядываясь на реальную мировую экономику, отдельно взятый производитель может проанализировать данные и в той или иной степени использовать их в своих интересах. В современном обществе на рубеже 21 столетия экономика Российская Федерация после распада СССР погрузилась в

^{*} Студент 4 курса Агрономического факультета (направление подготовки 110400.62 «Агрономия»).

[♦] Старший преподаватель кафедры Управления и предпринимательства.

рецессию всего сектора, в том числе и сельского хозяйственного. Экономический спад, снижение ВВП и ППС население, нестабильность обстановки в экономике, геополитике и социальном секторе – всё это только усугубляло негативное положение аграрного сектора. После постсоветского обвала во всех отраслях производства экономика нашего государства вошла в рецессию с последующем подъемом ключевых показателей. Всё изменилось несколько лет назад, когда в силу геополитической ситуации 2014 года коалиция стран запада заинтересованная в ослаблении РФ ввела пакет санкций – который пост фактом должен затормозить динамику развития экономики и откинуть нашу страну далеко назад.

В условиях сложившейся экономической ситуации отечественному производителю, в том числе и фермеру невозможно обойтись без стратегии ведения своего предприятия, анализа экономических показателей и обобщения данных.

При более детальном рассмотрении событий 2014 года становится понятно, почему в нашем сельском хозяйстве так резко возникли проблемы, которых никто не ожидал.

Данные Федеральной службы государственной статистики наглядно иллюстрируют резкий обвал национальной валюты и её взаимосвязь с ценой на нефть. Из анализируемых показателей следует, что 05.07.2014 года рост доллара перешел в положительную динамику и к концу года практически приблизился к психологической отметке в 70 рублей и в тот же период времени котировки на нефтяных биржах обрушились – что только подтвердило корыстные намерения наших партнёров [3].

Не для кого не секрет, что Российская экономика и курс национальной валюты напрямую зависимы от цены на нефть. В 2013 году Россия экспортировала сырой нефти на 174 миллиард долларов это 8,3 % ВВП [3]. После падения национальной валюты отечественный аграрный сектор столкнулся с рядом проблем, а именно с повышением курса иностранной валюты. Производство растениеводческой и животноводческой продукции стало менее рентабельно, а для некоторых в особенности малых хозяйств – убыточным, в результате наличия импортных средств производства, таких как: семена гибридов иностранной селекции, химические средства защиты растений, техника и прочее.

В этих жестких условиях необходимо было быстро принимать решение. В.В. Путин подписал указ об ответных мерах на санкции Запада «О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации» – импортозамещения.

Если провести аналогию с историей и заглянуть в прошлое, то можем найти в ней отражение, а именно – два древнегреческих полиса, Афины и Спарта, находились в состоянии конфронтации. Пелопонесская война еще не началась, но Афины уже применяют экономические санкции против союзника Спарты – города Мегары. На рынках Афин и городов-союзников были за-

прещены все мегарские товары. Экономика Мегары быстро пришла в упадок. Так произошло и в нашей стране. Продукты произведенные в странах ЕС, США были запрещены к экспорту на территорию России. Это большая потеря для европейского агрария и удар по экономике. В 2013 году торговля стран Европейского союза и РФ составила 206,54 млрд. евро [3].

8 октября 2015 года в Москве прошла 17-я российская агропромышленная выставка «Золотая осень – 2015» она проводится ежегодно распоряжением Правительства Российской Федерации от 11 апреля 2000 года № 536-р и приурочена к празднованию Дня работника сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности. В ходе этого мероприятия была сформулирована стратегия импортозамещения. АПК страны получил дополнительно от государства 237 млрд. рублей. Также Минсельхоз России подготовил проекты распределения субсидий между регионами на поддержку начинающих фермеров и семейных животноводческих ферм. Общий объем субсидий из федерального бюджета на эти цели составляет 6,3 млрд. рублей [3]. Это хорошая динамика, показывающая заинтересованность государства к данной программе и поддержки аграриев.

Если убрать макро обстановку на второй план и более детально проанализировать внутреннюю обстановку, то можно найти еще ряд проблем. Одна из основных проблем Российского АПК заключается в консервативном подходе фермеров и руководителей крупных комплексов, а также не желание аграриев и общества воспринимать, что-то новое, породило негативный настрой к современным методам получения с.-х. продукции. Так как на сегодняшний момент с.-х. отрасль идет по экстенсивному пути развития – это увеличение количества продукции без качественного роста (увеличения урожайности), чаще всего за счет увеличения посевных площадей [4]. То возможно прослеживания смены вектора направления и переориентация политики аграриев нашей страны на интенсивный путь развития – это сельскохозяйственное производство, характеризующиеся малыми площадями и высочайшим уровнем использования ресурсов, таких как капитал, химические средства защиты растений, техника и т.д. [5]. С интенсивным земледелием перекликается множество систем почвозащитной обработки – таких как «Наутил», «Триптил». Эти технологии по праву можно назвать энергосберегающими, так как в процессе обработки почвы используются комбинированные сельскохозяйственные машины, которые способны за один проход выполнять сразу несколько технологических операций и др. Вследствие перехода на новые технологии рентабельность производства непременно повысится и товар, произведенный в РФ, будет конкурентоспособным. Отставание России от стран Запада, обусловленное распадом СССР и постсоветском кризисом интенсивно сокращаться за счет и новаторских решениях молодых и перспективных фермеров, которые как локомотив ускоряют развитие агрокомплекса нашей страны. Таким образом, необходимо закрепить на федеративном уровне программы адаптивного перехода с экстенсивной

на интенсивную систему земледелия и выделить субсидии из федеральных и региональных бюджетов.

Как видим экономика и аграрный сектор сильно уязвимы. В первую очередь для решения этих проблем государству не стоит отворачиваться от с.-х. производителя, а продолжать субсидирование на всех уровнях. Также считаем необходимым рациональным внедрить новую систему субсидий, а именно дотировать из бюджета не приобретение отдельных элементов системы производства, а, например, внедрение ресурсосберегающих технологий и полных комплексов производства и организовать контроль технологических требований. Ко всему прочему государству необходимо привлечь в аграрный сектор большее количество молодежи и по возможности первые несколько лет избавить малый бизнес от налога обложения либо минимизировать этот налог избегая бюрократических проволочек. Аграрному сектору необходимо находиться в тесной взаимосвязи с государством, стараться поддерживать отечественного производителя и, в свою очередь, свести к минимуму зависимость в средствах производства от других стран и стать продовольственной независимой страной.

Современная ситуация в экономике открыла для российского производителя огромный потенциал. Субсидии от государства, дотации, и научно обоснованный подход к организации производства способны полностью закрыть брешь на внутренне российском рынке. Потенциал отечественных сельскохозяйственных предприятий в теории выше, чем у иностранных коллег, так как даже с логистической точки зрения внутри российское перемещения товара дешевле, чем импортировать тот же товар из другого государства, а в перспективе и импортировать наш товар за рубеж.

Наша экономика встала на тяжелый путь в стремление к сохранению своего суверенитета, продовольственной независимости и отстаивании своих интересов. Это и есть предпосылки сильного и не зависимого государства.

Современная ситуация в экономике открыла для российского производителя огромный потенциал. Консолидированные усилия правительства, во главе с Президентом РФ, и с работниками сельскохозяйственного производства, направлены на стабильный подъём реального сектора экономики при всеобъемлющей борьбе с коррупцией, непременно дадут положительные результаты в преодолении экономической ситуации в целом, что позволит «сконцентрироваться на взаимосвязи отдельных элементов временной динамики развития процессов» с экономической точки зрения [1].

Список литературы:

1. Нечаев В.И. Экономика предприятий АПК: учеб. пособие / В.И. Нечаев, П.Ф. Парамонов, И.Е. Халявка. – СПб.; М.; Краснодар: Лань, 2010. – 464 с.
2. Свечников П.Г. Совершенствование механизма регулирования экономики в аграрном секторе АПК / П.Г. Свечников, Ф.В. Максимчук, Г.М. Габсаликова // Вестник ЧГАА. – 2010. – № 56.

3. Федеральная служба государственной статистике [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>.

4. https://ru.wikipedia.org/wiki/Экстенсивное_сельское_хозяйство.

5. https://ru.wikipedia.org/wiki/Интенсивное_сельское_хозяйство.

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ В УПРАВЛЕНИИ СТРОИТЕЛЬНОЙ КОМПАНИИ

© Шагинян А.В.*

Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Москва

В статье рассмотрены формы, методы и инструменты систем финансового контроля общие для организации эффективного управления и контроля как для строительной, так и для любой другой сферы деятельности. Также рассматриваются особенности финансового контроля в строительстве в российской практике. Указаны особенности документальной ревизии в строительной отрасли.

Ключевые слова: финансовый контроль, контрольные действия, документальная ревизия, аудит, контроль.

В нынешних сложных финансово-экономических условиях, коснувшиеся всю строительно-инвестиционную сферу деятельности, компаниям следует обращать особое внимание на эффективное управление и использование всех имеющихся финансовых ресурсов. Для достижения финансовой устойчивости нужно организовать эффективную систему финансового контроля. Контрольные действия могут быть как внутрикорпоративные, так и внешние (аудиторские).

Система контроля выстроена на каждом предприятии, однако на одних функционирует эффективно, а на других – нет. Для текущего и стратегического управления строительной компании нужно иметь хорошо слаженную систему информационного обеспечения, которая дает достоверные данные о финансовом состоянии предприятия. Практика показывает, что система контроля чем лучше слажена, тем эффективнее функционирует компания в целом. Для соблюдения контрольных действий нужно не отходить от основных целей, указанных ниже.

Главными целями контрольных действий являются:

1. Минимизация своих расходов и других издержек в пользу повышения прибыли и увеличения капитала.
2. Осуществление упорядоченной и эффективной деятельности организации.

* Магистрант факультета «Менеджмент».

3. Соблюдение политики руководства в структурах организации.

4. Обеспечение сохранности имущества предприятия.

Ответственность за соблюдение целей компании лежит на руководстве предприятия, которое обязано на должном уровне организовать систему внутреннего контроля, где важную роль играет финансовый контроль. Финансовый контроль в строительных предприятиях, в первую очередь, касается финансовой документации, ее соответствие установленным нормам и правилам. Это контроль за соблюдением законов, нормативных актов, при осуществлении финансовых операций, сделок, эффективностью использования финансовых ресурсов организации, денежных фондов и их распределения.

Финансовый контроль, как совокупность действий проверки финансов организации, играет важную роль в принятии управленческих решений, в ключевом для организации системе финансов. Он представляет собой систему действий в принятии решения управленческих лиц по проверке соблюдения эффективности управляемым субъектом. Также соблюдение интересов собственников норм финансового права и решения. Нужно заметить, что финансовый контроль, как вид контроля в целом, занимает более высокий уровень по отношению к другим видам контроля. Это объясняется тем, что финансовый контроль невозможно провести как контрольную функцию без применения других видов контроля.

Любая компания стремится к обеспечению своей финансовой устойчивости и конкурентоспособности, что обуславливает потребность в постоянном финансовом самоконтроле.

Финансовый контроль позволяет выявлять и предотвращать преступность и фальсификацию на предприятии. Стоит отметить, что с расширением деятельности предприятий растет и количество объектов, структур, отделений подлежащих финансовому контролю, что приводит к значительному увеличению затрат ресурсов и времени. Появляются проблемы с эффективностью систем финансового контроля.

Актуальность поиска путей его совершенствования, применение новых методов обусловлена тем, что ведущие экономисты постоянно занимаются исследованием и совершенствованием методов финансового контроля.

В системе финансового контроля можно выделить некоторые основные виды контроля:

- По **субъектам** подразделяются на *государственные, ведомственные, вневедомственные, аудиторские, внутрихозяйственные*;
- По **времени** проведения контроля подразделяется на *предварительный, текущий и последующий*;
- **Источники** информации контроля бывают *документальные и фактические*;
- **Контрольные мероприятия** делятся на *ревизию, аудит, бухгалтерская экспертиза, служебное расследование*.

Особенностью строительства, как деятельность капитального и текущего ремонта, возведения здания и сооружения, является временной характер строительного процесса. В этом процессе очень важную роль играет время, протяженность строительного производства, уникальность проектов, многочисленные стадии согласования проектов, необходимость составления смет и т.д., поэтому ввиду временной ограниченности важным являются предварительный и текущий (оперативный) финансовый контроль, которые, в свою очередь, должны иметь жесткий временной график, в отличие от последующего контроля. Последний может растянуться на довольно длительное время и не влиять на сам ход строительства. Реализация контроля требует высококвалифицированных специалистов, обладающих навыками проведения процедур финансового контроля.

Финансовый контроль в строительстве хорошо регулируется законом, и ответственные лица, предписанные в Федеральном законе 17.11.1995 N 169-ФЗ (ред. от 19.07.2011) «Об архитектурной деятельности в Российской Федерации», где говорится, что «архитектор и юридическое лицо на основании договора с заказчиком имеют право: ... осуществлять «авторский надзор» за строительством архитектурного объекта или по поручению заказчика (застройщика) быть его ответственным представителем на строительстве данного объекта, осуществляя контроль за качеством строительных материалов, качеством и объемом выполняемых строительно-монтажных работ и финансовый контроль».

Финансовый контроль в строительстве отличается некоторыми особенностями проведения документальной ревизии.

Организация строительного процесса должна быть обеспечена следующими производственными нормами:

- расход строительных материалов;
- трудовые затраты;
- выработки машин и механизмов.

Наличие на всех объектах строительства должны присутствовать:

- планы строительства;
- титульные списки;
- строительные сметы.

Строительные сметы должны включать:

- используемые материалы;
- оплата труда;
- все цены, которые будут в расчетах;
- специальные коэффициенты (в зависимости от температуры, влажности и т.д.);
- пересчет в актуальные цены;
- учёт всех накладных и непредвиденных расходов.

Организацию приёма и хранения строительных материалов на участках (в том числе, проводится ли инвентаризация материалов открытого хранения).

Приёмка-сдача скрытых работ сдаётся исполнителем по отдельному акту – акту скрытых работ, подписываемому также и представителем заказчика. После подписания такого акта исполнитель может закрывать строительные конструкции. Обычно договор строительного подряда предусматривает право заказчика в случае отсутствия акта скрытых работ требовать от подрядчика вскрытия выполненных конструкций за его счёт.

Порядок списания строительных материалов. Распространено списание по производственным нормам, а не по фактическому расходу материалов, который может быть меньше нормативного. Таким образом создаются неучтённые излишки. Признаком такого списания могут служить «красные» остатки материалов в отчётах производителей работ.

Организацию и целесообразность передачи строительных материалов с объекта на объект. Под видом передачи могут быть скрыты случаи расхищения материальных ценностей. Признаками этого могут являться:

- документы, оформленные не полностью;
- отсутствие подтверждения перевозки строительных материалов;
- оформление большинства документов последними днями месяца.

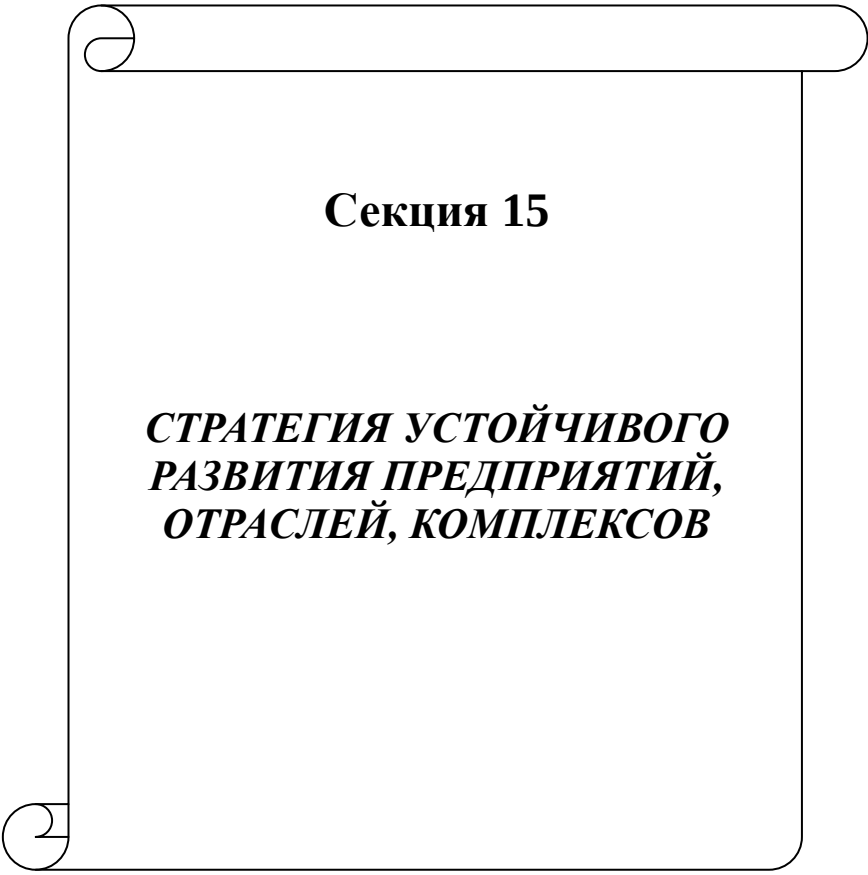
Контрольный обмер – это установление фактического объёма строительно-монтажных или ремонтных работ, качества и количества фактически использованных материалов. Контрольный обмер проводится визуально, путём инструментальных измерений и с помощью расчётных методов

Анализ показателей калькуляционных статей для строительной отрасли имеет особое значение. Подрядные строительные организации могут изменять методы производства строительных работ и применять с согласия заказчика более экономичные материалы, а также изменять предусмотренные в рабочих чертежах конструкции и другие технические решения без снижения прочности и эксплуатационных качеств сооружений. В таком случае образовавшаяся положительная разница в себестоимости строительных работ увеличивает финансовый результат подрядной строительной организации. Следовательно, заказчик оплачивает подрядчику сумму, предусмотренную сметной документацией, а экономия непосредственно влияет на прибыль подрядчика

Таким образом, в процессе формирования системы внутреннего финансового контроля в строительных компаниях необходимо выделить конкретных центров затрат (ответственности), определение их функций и полномочий, а также определение программы действий, предписывающей им в категоричной или рекомендательной форме использовать определенные методы исследования объектов финансового контроля, а также их последовательность и процедуру применения этих методов. При этом расчет общепринятых финансовых показателей деятельности организации должен стать фундаментальной основой системы внутреннего финансового контроля строительной компании.

Список литературы:

1. Федеральный закон от 17.11.1995 N 169-ФЗ (ред. от 19.07.2011) «Об архитектурной деятельности в Российской Федерации».
2. Кочинев Ю.Д. Аудит организаций различных видов деятельности. Настольная книга аудитора. – СПб.: «ПИТЕР», 2009. – 288 с.
3. Малолетко А.Н. Контроль и ревизия: учеб.пособие. – М.: КНОРУС, 2006. – С. 284-288.
4. Мельник М.В., Пантелеев А.С., Звездин А.Л. Ревизия и контроль: учебник. – М.: КНОРУС, 2006. – С. 384-394.

A decorative border resembling a scroll, with rounded corners and a small loop at the top left and bottom left.

Секция 15

СТРАТЕГИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ, ОТРАСЛЕЙ, КОМПЛЕКСОВ

ВЫЯВЛЕНИЕ ИСТОЧНИКОВ СИНЕРГИИ ПРИ ГОРИЗОНТАЛЬНОЙ ИНТЕГРАЦИИ ЗОЛОДОДОБЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

© Краденых И.А.*

Институт горного дела Дальневосточного отделения РАН, г. Хабаровск

Активизация интеграционных процессов является характерной тенденцией современного периода развития национальной экономической системы. Интеграционные процессы горизонтальной направленности, следует рассматривать как перспективное направление в управлении организацией, базирующееся на инновационной активности собственников.

Ключевые слова: золотодобывающие предприятия, стратегическое развитие, горизонтальная интеграция, сделки M&A, россыпные месторождения.

В 2015 г. в золотодобывающем секторе экономики сложилась ситуация, способствующая осуществлению сделок по слияниям и поглощениям (M&A). Аналитики Союза золотопромышленников предполагают, что это произойдет в том случае, если цена на золото останется низкой, и если государство не установит плавающую ставку НДС [1]. Цена на золото зависит, в том числе, от давления растущего доллара и продолжающейся геополитической напряженности. Помимо этого, вследствие роста себестоимости производства золота и вероятного сохранения текущего диапазона цен, ряд компаний заморозит геологоразведочные работы (ГРР), при этом некоторые средние и мелкие компании будут вынуждены продавать приобретенные ранее активы.

Существует множество подходов к классификации мотивов слияний и поглощений (M&A). Поскольку главной целью любой компании является максимизация прибыли, на основании этого большинство мотивов, связанных со слияниями и поглощениями, разделяются на три основные группы с выделением соответствующих им совокупностей мотивов (табл. 1).

Таблица 1

Классификация мотивов проведения горизонтальной интеграции [2, 3]

Группа	Общая характеристика группы	Мотивы
I	Совокупность мотивов, способствующих снижению оттока ресурсов	1. Эффект масштаба
		2. Централизация функций управления
		3. Устранение дублирующих функций
		4. Исключение неэффективности управления
		5. Объединение в области НИОКР
		6. Более доступный путь к информации
		7. Снижение ставок по оплате кредита

* Научный сотрудник.

Окончание табл. 1

Группа	Общая характеристика группы	Мотивы
II	Совокупность мотивов, способствующих притоку или стабилизации ресурсов	1. Диверсификация производства
		2. Мотив монополии
		3. Повышение кредитоспособности
		4. Более значительные контракты
		5. Ресурсное взаимодополнение
III	Совокупность мотивов нейтральных по отношению к движению ресурсов	1. Разница рыночной и балансовой/ ликвидационной стоимости
		2. «Слишком большой, чтобы обанкротиться»
		3. Эгоистические мотивы менеджеров
		4. Защита от поглощения
		5. Стремление не допустить банкротства компании

Большинство исследователей выделяют в качестве доминирующего мотива ожидаемый синергетический эффект, который предполагается получить и усилить за счет взаимодополняющего действия активов двух или нескольких предприятий, полагая, что совокупный результат при этом намного превысит сумму результатов в случае отдельных действий этих компаний [4].

«Синергия» – слово греческого происхождения, в переводе обозначающее содействие, содружество, соучастие. В бизнесе под синергией подразумевают скоординированное, взаимно усиливающееся действие двух или нескольких подсистем, в результате чего единая система производит больший эффект, чем все ее подсистемы, работающие раздельно. Законы синергии особенно ярко проявили себя в экономике, затрагивая при этом область возникновения синергетических эффектов при проведении слияний и поглощений [4]. В общем виде синергию или синергетический эффект можно охарактеризовать, как возможность объединенного предприятия функционировать более эффективно и приносить большую стоимость, чем предприятия по отдельности. Для успешного управления синергетическими эффектами необходимо знать источники их возникновения. На основе анализа известных классификаций уточнены и дополнены наиболее актуальные для золотодобывающих предприятий мотивы, с учетом факторов при которых синергия может возникнуть.

Эффект масштаба – мотив наиболее характерный для горизонтальной интеграции и общий для всех видов компаний. Для интегрированного золотодобывающего предприятия данный эффект возможен при условии снижения средней величины постоянных издержек, приходящихся на 1 г золота по мере увеличения объемов добычи, при условии что производственные мощности и численность работников не изменится. Синергия, достигаемая за счет эффекта масштаба, проявляется при более эффективном использовании производственных мощностей, персонала, что снижает в конечном итоге средние издержки на единицу выпускаемой продукции.

Устранение дублирующих функций. В результате интеграции для золотодобывающего предприятия возможна централизация таких видов работ, как снабжение, бухгалтерский учет, делопроизводство, работы, связанные с по-

вышением квалификации сотрудников и др. В данном случае имеет место как управленческий, так и операционный синергетический эффект, достигаемый за счет создания новой системы управления и снижения операционных расходов за счет объединения различных служб интегрированной компании.

Исключение неэффективного управления. Мотив является общим для всех предприятий, в том числе и золотодобывающих. Одним из важных факторов при объединении путем М&А является привнесение квалифицированного менеджмента в компанию. Для возникновения эффекта синергии необходимо формирование корпоративной культуры, с учетом потребностей членов коллектива и четким пониманием значения работы в команде, что особенно актуально для золотодобывающего предприятия, для которого характерен командный стиль работы.

Повышение эффективности работы с поставщиками – мотив, очевидно являющийся следствием эффекта масштаба, который позволяет объединившимся компаниям централизовать необходимые закупки и получить возможность пользоваться какими либо скидками, распространяющимся на закупочные цены. Данный мотив актуален для золотодобывающих компаний, поскольку сезонный характер работ требует опережающей закупки материалов, топлива, ГСМ, запасных частей, различной горной техники и пр. В данном случае возможен операционный синергетический эффект, который возникает за счет экономии при осуществлении расходов, направленных на поддержание текущей деятельности золотодобывающего предприятия.

К группе II отнесены мотивы, способствующие увеличению или стабилизации притока ресурсов и росту прибыли:

Диверсификация производства. Данный мотив является важным источником синергии, имеющей операционный и финансовый характер, на основе которой возможен эффект от диверсификации, позволяющей через расширение ассортимента стабилизировать или увеличить поток доходов интегрированного предприятия. В настоящее время исчерпаемость россыпей заставляет горные предприятия расширять спектр добываемого сырья, путем вовлечения в отработку не только золотосодержащих песков, но и других природных компонентов, используемых в разных сферах народного хозяйства, например, в качестве материалов для дорожного строительства (как гравий и др.).

Повышение кредитоспособности – весьма важный для интегрированной золотодобывающей компании фактор, основанный на ее размере. Этот мотив позволяет более крупному предприятию иметь привилегированные позиции при получении банковских кредитов. В данном случае возможна экономия при финансовой синергии за счет изменения стоимости финансирования и прочих выгод, поскольку банки, заинтересованные в обслуживании более крупных компаний, применяют гибкий подход к обеспечению их по кредиту, предоставляя выгодные ставки и ряд других преимуществ.

Расширение сырьевого портфеля – мотив, используя который, золотодобывающие компании могут увеличить свой сырьевой портфель за счет

объединения имеющихся лицензий или финансовых средств на приобретение дополнительных лицензий, что позволит укрепить положение предприятия и обеспечить его долгосрочное функционирование. Данный мотив предполагает финансовый синергетический эффект, способствующий увеличению денежных потоков и снижению предпринимательских рисков.

Возможность разработки малоосваиваемых типов месторождений – мотив, позволяющий интегрированному золотодобывающему предприятию усилить конкурентные преимущества в долговременной перспективе. Поскольку в настоящий период наиболее богатые россыпные месторождения отработаны, проблема восполнения запасов золота становится весьма актуальной. Горизонтальная интеграция предполагает объединение технических, технологических, трудовых и финансовых ресурсов, вследствие чего у компании появляется возможность разработки ранее малоосваиваемых нетрадиционных типов россыпей (глубокозалегающих, техногенных), освоение которых проводилось ранее в ограниченных объемах из-за сложных геолого-технических условий. Очевидно, что данный мотив является производным от эффекта масштаба и предполагает не только организационную, но и управленческую синергию, поскольку возможна экономия за счет создания новой системы управления и увеличения денежных потоков за счет роста объемов добычи золота.

Группа III включая мотивы нейтральные по отношению к движению ресурсов, помимо известных, дополнена мотивами, связанными с особенностями функционирования золотодобывающих предприятий в настоящий период:

Организация и финансирование геологоразведочных работ. Планомерная работа золотодобывающего предприятия требует постоянного наращивания запасов и перевода прогнозных ресурсов в достоверные. Следовательно, поиск и разведка месторождений представляет собой непрерывный геологоразведочный процесс. В результате объединения и консолидации финансовых ресурсов у золотодобывающего предприятия появляется возможность создания собственных геологоразведочных подразделений.

Сохранение жизнеспособности предприятий в период кризиса. Произошедшее в 2013 г. стремительное снижение цены на золото, наиболее остро отразилось на эффективности деятельности средних и малых предприятий. Исследование зарубежного опыта показало, что в период кризиса объединения золотодобывающих компаний путем слияний и поглощений используются ими с целью выживания на рынке минерального сырья [5]. Очевидно, что данные тенденции не обойдут и российские добывающие предприятия, руководители которых, в сложившихся условиях, ищут эффективные способы управления, позволяющие сохранить жизнеспособность предприятий.

Выводы. Существующие проблемы в отрасли усиливают необходимость адаптации отечественного опыта горизонтальной интеграции в условиях нестабильной внешней среды для хозяйственной деятельности золотодобывающих предприятий, что определяет научную и практическую значимость предпринятого исследования.

Список литературы:

1. Кашуба С.Г. Обзор итогов добычи и производства золота в России за первое полугодие 2014 года [Текст] / С.Г. Кашуба, В.Н. Иванов, Н.В. Дудкин // Золото и технологии. – 2014. – № 3 (25). – С. 6-15.
2. Владимирова И.Г. Слияния и поглощения компаний: характеристика новой волны [Текст] / И.Г. Владимирова // Менеджмент в России и за рубежом. – 2002. – № 1. – С. 26-41.
3. Молотников А.Е. Слияния и поглощения: Российский опыт [Текст] / А.Е. Молотников. – М.: Вершина, 2006. – 344 с.
4. Кузьмин А.В. Золотодобывающая промышленность: продолжение структурной перестройки [Текст] / А.В. Кузьмин, А. Г. Касимов // Минеральные ресурсы России: экономика и управление. – 2003. – № 5-6. – С. 54-62.
5. Краденых И.А. Оценка эффективности горизонтально-интегрированного золотодобывающего предприятия с учетом синергий и новой стратегии деятельности [Текст] / И.А. Краденых, А.А. Барчуков // Финансовый менеджмент. – 2014. – № 1. – С. 25-37.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ВНЕШНИХ СВЯЗЕЙ РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ)

© Попова А.Е.^{*}, Кладкина С.Н.[♦]

Финансово-экономический институт

Северо-Восточного федерального университета им. М.К. Аммосова,
г. Якутск

В статье рассмотрено современное состояние внешнеэкономической деятельности Республики Саха (Якутия), а также приоритетные направления развития внешних связей республики.

Активизация международной и внешнеэкономической деятельности регионов и растущее влияние этой деятельности – характерные особенности трансформационных процессов, охвативших Россию с конца 80-х годов прошлого века. Трудно назвать другую сферу экономической жизни России, где за последние десятилетия произошли столь значительные качественные и количественные изменения. Созданы совершенно новые правовые основы, организационные формы и экономические механизмы осуществления и регулирования внешнеэкономической деятельности субъектов Российской Федерации.

^{*} Студент 4 курса кафедры «ЭиУП». Научный руководитель: Кладкина С.Н.

[♦] Старший преподаватель кафедры «ЭиУП».

Огромное значение имеют стратегически важные регионы, к которым смело можно отнести Республику Саха (Якутия) и весь Дальний Восток. С геополитической точки зрения Дальний Восток выступает в качестве важного транзитного центра. Другими его региональными преимуществами являются обеспеченность различными ресурсами, выход во всемирную океанскую акваторию и близость к Азиатско-Тихоокеанскому региону [5].

Республика Саха (Якутия) занимает 3 место на Дальнем Востоке по объему внешнеторгового оборота, уступая Сахалинской области и Приморскому краю.

Партнерами республики по внешнеэкономической деятельности являются в основном страны Европейского Союза. В последние годы наблюдается увеличение внешнеэкономических связей со странами Азиатско-Тихоокеанского региона, в основном это связано с экспортом топливно-энергетических ресурсов. Тенденция к увеличению доли стран АТР сохранится и в дальнейшем в связи с изменением рынков сбыта алмазодобывающей промышленности и планируемого увеличения доли топливно-энергетического экспорта [6].

В товарной структуре экспорта наибольший удельный вес традиционно занимают минеральные продукты (объем экспорта в 2014 году составляет 13,1 % от общего объема экспорта), машины, оборудования и транспортные средства (1,2 %).

В товарной структуре импорта основное место занимали машины, оборудование и механизмы (43,4 % от общего объема импорта), мясо и пищевые субпродукты (22,5 %), продукция химической промышленности, каучук, резина (13,7 %), металлы и изделия из них (13,0 %) [3].

Таблица 1

Динамика внешнеторгового оборота Республики Саха (Якутия)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
млн.долларов США									
Внешнеторговый оборот	2244.6	2156.3	2394.0	1557.3	3327.2	4785.5	4840.5	4912.1	5125.4
Экспорт товаров	2158.0	2091.9	2291.3	1469.1	3236.5	4595.6	4707.8	4734.3	5050.2
Импорт товаров	86.6	64.4	102.7	88.2	90.7	189.9	132.7	177.8	75

Источник: Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Республике Саха (Якутия) [2].

Внешнеторговый оборот в 2014 году составил 5 125,4 млн. долларов США, что на 213,3 млн. долларов США больше, чем в 2013 году, при этом экспорт увеличился на 315,9 млн. долларов США, а импорт уменьшился на 102,8 млн. долларов США.

Несмотря на кризисные проявления в мировой экономике и ухудшение макроэкономической ситуации на мировых товарных рынках, Республика Саха (Якутия) в последние 10 лет продолжает увеличивать объемы внешнеторгового оборота, в том числе экспорта.

Исключением из тенденции роста стал 2009 год, когда внешнеторговый оборот республики сократился на 35,0 % и составил в денежном эквиваленте 1557,3 млн. долл. США. При этом экспорт упал на 35,9 %, а импорт – на 14,1 %. В 2009 году вследствие мирового финансового кризиса снижение экспорта и импорта по Российской Федерации в целом в 2009 году составило 35,7 % и 34,0 %. Мировые показатели в том году сократились на 23,0 % и 12,8 % соответственно.

Анализ внешнеэкономической деятельности Республики Саха (Якутия) за 2004-2014 гг. позволяет выявить следующие тенденции:

- значительное преобладание экспорта над импортом во внешнеторговом обороте объясняется налаженными экспортно-ориентированными производствами и малой численностью населения, что влияет на объем спроса на импортные товары;
- партнерами республики по внешнеэкономической деятельности являются в основном страны Европейского Союза. Это прежде всего связано с налаженными каналами сбыта продукции алмазного комплекса, составляющую основу экспорта Республики Саха (Якутия).
- в последние годы наблюдается увеличение внешнеэкономических связей со странами Азиатско-Тихоокеанского региона, в основном это связано с экспортом угля. Тенденция к увеличению доли стран АТР сохранится и в дальнейшем в связи с изменением рынков сбыта алмазодобывающей промышленности и планируемого увеличения доли топливно-энергетического экспорта.
- основным проблемам развития экспорта в Республике Саха (Якутия) относится неразвитость транспортной инфраструктуры, высокие тарифы на перевозки, сложная процедура таможенного оформления, низкая глобальная конкурентоспособность производимой продукции и услуг.
- экспортные операции участников внешнеэкономической деятельности имеют сырьевую направленность. Как показал мировой кризис, преобладание сырьевой направленности экспорта может привести к повышенной уязвимости экономики от внешних факторов;
- наиболее активными участниками внешнеэкономической деятельности на внешнем рынке продолжают оставаться представители крупного бизнеса, предприятия малого и среднего бизнеса слабо представлены среди субъектов внешнеэкономических связей. Увеличению числа предпринимателей будет способствовать развитие совместных предпринимательских проектов между малыми, средними и крупными предприятиями, согласованность действий органов исполнительной власти республики и органов местного самоуправления, а также сотрудничество с административно-территориальными образованиями иностранных государств [4].

Что касается приоритетных отраслей экономики республики, то одним из таких является туристская деятельность, представляющая собой инструмент в сохранении здоровья, повышении уровня и качества жизни граждан. Сформированы на основе эксклюзивных преимуществ республики национальные бренды – Полюс Холода, национальный праздник «Ысыах», Бриллиантовая неделя Якутии, фестиваль «Зима начинается с Якутии», Международные спортивные игры «Дети Азии».

В настоящее время туристский рынок предлагает более 66 маршрутов, в т.ч. 35 для въездных туристов, 31 для внутренних туристов (в среднем 5 новых проектов ежегодно). Для консолидации якутского турпродукта и продвижения на внешний рынок, с 2009 года действует ОАО Национальная туристическая компания «Якутия» [1].

В Республике Саха (Якутия) утверждена Инвестиционная стратегия на период до 2016 года и основных направлений до 2030 года, являющаяся ключевым документом стратегического планирования в области инвестиционной деятельности. В целях создания законодательной базы для формирования благоприятного инвестиционного климата и развитой инвестиционной инфраструктуры по привлечению инвестиций в экономику Республики Саха (Якутия) в республике разработаны законы Республики Саха (Якутия) «Об инвестиционной деятельности в Республики Саха (Якутия)» (в новой редакции) и «Об участии Республики Саха (Якутия) в инфраструктурных проектах государственно-частного партнерства».

Для развития наиболее перспективного инновационного и наукоемкого сегмента инвестиционной деятельности созданы ОАО Венчурная компания «Якутия», ГАУ «Технопарк «Якутия» и ГБУ «Агентство инвестиционного развития».

Для дальнейшего улучшения инвестиционного климата, увеличения объемов прямых иностранных инвестиций, привлечения передовых иностранных технологий в обрабатывающие отрасли и в сферу услуг для их технологической модернизации и повышения конкурентоспособности необходимо:

- внедрять новые механизмы привлечения и поддержки инвестиций, включая создание на территории Республики Саха (Якутия) особых экономических зон промышленно-производственного типа;
- принять закон Республики Саха (Якутия) «Об инвестиционном фонде Республики Саха (Якутия)» для финансирования инфраструктурных проектов на основе механизма государственно-частного партнерства;
- создать Фонд прямых инвестиций Республики Саха (Якутия), Региональный инвестиционный фонд, как ключевые институты развития инвестиционной деятельности.

Реализация экспортного потенциала отраслей, традиционно ориентированных на внутренний рынок, но имеющих шансы выхода на внешние рынки (продукция агропромышленного комплекса, туризма, сферы услуг, ин-

формационных технологий, биотехнологий и другие), потребует усиленной поддержки со стороны государства особенно в условиях вступления России в ВТО.

Необходима разработка целого комплекса мер по активному продвижению продукции и услуг, продвижению бренда экологически чистой, натуральной продукции, оценки качества продукции, повышению ее конкурентоспособности, налогового стимулирования, подготовки квалифицированных кадров.

Согласно целевым показателям, утвержденным Указом Президента Республики Саха (Якутия) от 21 мая 2012 г. № 1429, к 2016 году объем экспорта Республики Саха (Якутия) увеличится на 20,4 % по сравнению с 2011 годом и составит ориентировочно 5,5 млрд. долл. США. Объем поступления иностранных инвестиций в 2016 году увеличится по сравнению с 2011 годом на 80,1 % и составит 2,5 млрд. долл. США.

Республика Саха (Якутия) имеет уникальные ресурсы углеводородов, роль которых в развитии топливно-энергетического комплекса и экономики будет все более возрастать. Развитие нефтегазодобычи предусматривает последовательное, планомерное наращивание объемов добычи и экспорта нефти и газа.

В период до 2020 года товарная номенклатура расширится за счет создания новых добывающих производств (уран, апатиты, железные руды и др.), доля которых в структуре экспорта составит 5-6 %. В этот же период появятся новые экспортные позиции продукции агропромышленного и лесопромышленного комплексов, традиционных промыслов, туризма, новой наукоемкой и инновационной продукции и услуг.

В период до 2030 года планируется ввести в производство глубокую переработку минерального сырья и биологических ресурсов.

Благодаря географическому расположению, Республика Саха (Якутия) может стать коммуникационным коридором между Европой и Азией, Северной Америкой и Азией. Дальнейшее строительство железной дороги на восток и на запад откроет возможности для использования транзитного потенциала во внешнеторговой деятельности. С учетом приоритетов государственной политики России в арктическом регионе, увеличение объемов транзитных перевозок и международного судоходства по Северному морскому пути послужат расширению связей регионов Дальнего Востока со странами Европы, в перспективе – Северной Америки.

Развитие транспортной и энергетической инфраструктуры будет способствовать вовлечению во внешнеэкономическую деятельность практически всей огромной территории республики, а также формированию межрегиональных кластеров на Дальнем Востоке и Восточной Сибири.

На долю стран Азиатско-Тихоокеанского региона будет приходиться около 60 % товарооборота Республики Саха (Якутия). Наиболее активно будут развиваться внешнеэкономические связи с КНР, США, Республикой

Корея. Доля стран Европы снизится до 37 %. Доля стран СНГ возрастет до 5,7 %. Это в первую очередь будет связано с активизацией экономического и инвестиционного сотрудничества в рамках Таможенного союза и ЕврАзЭС.

Необходимо будет закрепление и расширение торгово-экономического сотрудничества со странами – основными стратегическими партнерами участников ВЭД Республики Саха (Якутия) в форме открытия представительств в этих государствах (ЕС, Северная Америка).

Приоритетным в развитии рынка международных услуг станет активное продвижение услуг в области исследований и разработок, решение вопросов интеллектуальной безопасности при осуществлении экспорта услуг, дальнейшее развитие экспорта транспортных и логистических услуг, туризма.

Необходимо разработать комплексный план мероприятий по адаптации экономики и социальной сферы Республики Саха (Якутия) к условиям членства Российской Федерации во Всемирной торговой организации, включающий вопросы создания Центра компетенций по ВТО; нотификации принимаемых мер; мониторинг импортной продукции; курсы повышения квалификации по вопросам торговой политики и ВТО [4].

Исходя из вышеизложенного, следует отметить, что в настоящее время деятельность республики Саха (Якутия) является не только источником пополнения финансовых ресурсов, но и важнейшим фактором, влияющим на социально-экономическую ситуацию региона в целом. Дальнейшее развитие внешнеэкономических связей Якутии должно способствовать созданию эффективной, высокотехнологичной и мобильной экономики, с использованием преимуществ территориального и мирового разделения труда.

Развитие и укрепление внешних связей с зарубежными партнерами на взаимовыгодной основе – важнейшее и приоритетное направление деятельности правительства и других государственных органов республики, фактор стабилизации и роста ее экономики, повышения уровня благосостояния ее граждан.

Список литературы:

1. Аналитические отчеты и исследования [Электронный ресурс] / Министерства по делам предпринимательства и туризма РС(Я). – Режим доступа: <http://www.sakha.gov.ru/minpred> (дата обращения: 2.12.2015).
2. Внешнеэкономическая деятельность [Электронный ресурс] / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по РС (Я). – Режим доступа: [http:// sakha.gks.ru/](http://sakha.gks.ru/) (дата обращения: 22.11.2015).
3. Инвестиционная и внешнеэкономическая деятельность [Электронный ресурс] / Министерство по внешним связям и федеративным отношениям РС(Я). – Режим доступа: <http://www.sakha.gov.ru/minvs> (дата обращения: 21.11.2015).
4. Концепция внешних связей Республики Саха (Якутия), утверждена постановлением Правительства Республики Саха (Якутия) от 06 сентября 2006 года № 411 [Электронный ресурс] / Министерство по внешним связям

и федеративным отношениям РС (Я). – Режим доступа: <http://www.sakha.gov.ru/minvs> (дата обращения: 21.11.2015).

5. Новости и аналитика [Электронный ресурс] // Федеральный справочник. – Режим доступа: <http://federalbook.ru> (дата обращения: 2.12.2015).

6. Прогноз социально-экономического развития Республики Саха (Якутия) на 2015-2019 годы от 18 октября 2014 г. № 353 [Электронный ресурс] / Государственное собрание (Ил Тумэн) РС(Я). – Режим доступа: <http://iltumen.ru/> (дата обращения: 2.12.2015).

РАЗВИТИЕ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА И ЕГО АДАПТАЦИЯ К ТРАНСФОРМАЦИИ АГРОМЕТЕОРОЛОГИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ

© Шафиева Э.Т.*

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

Рассматриваются проблемы адаптации развития АПК к изменению агрометеорологических условий производства продукции. Отмечается, что данную проблему необходимо рассматривать в целом для аграрного сектора. Приводится модель адаптации производственно-экономических показателей регионального аграрного сектора к изменению данного фактора.

Ключевые слова: агропромышленный комплекс, изменение климата, стратегия экономического развития, устойчивое развитие, модель оптимизации.

Изменение агрометеорологических факторов вследствие потепления климата становится фактором, способным оказать влияние на формирование урожая сельскохозяйственных культур, на межгодовые его колебания, на пространственную структуру мирового сельского хозяйства. По нашему мнению, в стратегиях долгосрочного развития аграрного сектора уже должны учитываться последствия пространственно-временной трансформации агрометеорологических условий производства продукции. В качестве примера можно привести лето 2010 г., которое характеризовалось аномально высокой температурой и длительной засухой на европейской территории России. Они привели не только к огромным экономическим потерям, но и к большим человеческим жертвам: увеличение смертности населения страны в июле-августе этого года по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года оценивается в 58 тысяч человек [7]. Согласно [9], снижение урожайности зерновых культур в такие годы по сравнению с годами с благоприятными погодными условиями достигает 60 % и более.

* Доцент кафедры «Информатика и моделирование экономических процессов», кандидат экономических наук, доцент.

Исследованию последствий потепления климата для сельскохозяйственно-го производства, а также вопросов его адаптации к климатическим изменениям посвящено большое количество работ [2-9]. В этих работах, имея в виду лишь адаптацию производства сельскохозяйственных культур, данная проблема рассматривается узко – речь, по-нашему мнению, следует вести об адаптации аграрного сектора в целом к изменению климата. Связано это с тем, что развитие только сельского хозяйства не в состоянии обеспечить устойчивое развитие региона или другого административно-территориального образования. Необходимо рассматривать развитие аграрного сектора с учетом взаимодействия его отраслей. Поэтому проблема должна заключаться в определении таких производственно-экономических показателей аграрного сектора, которые обеспечивали бы устойчивое развитие сельской местности, путей достижения этих показателей в изменяющихся агрометеорологических условиях производства сельскохозяйственной продукции. Остановимся на некоторых задачах, встречающихся на пути решения данной проблемы.

Последствия изменения климата для агропромышленного комплекса в данной проблеме необходимо рассматривать с двух сторон. Первая сторона связана с влиянием медленных изменений агрометеорологических условий на него, а вторая – с влиянием на него медленных сдвигов климатических экстремумов [7], т.е. увеличения частоты и интенсивности неблагоприятных погодных явлений. Соответственно возникают проблемы адаптации аграрного сектора к медленным изменениям агроклиматических ресурсов и к сдвигу климатических экстремумов. Отметим, что задачи, возникающие в этих случаях, и методы решения этих задач качественным образом различаются.

Рассмотрим проблему адаптации аграрного сектора к медленным изменениям климата. В настоящее время можно осуществить достаточно точный прогноз медленных изменений агроклиматических условий производства продукции (температурного режима воздуха и почвы, количества и режима атмосферных осадков, продолжительности вегетационного периода, изменения плодородия почвы, содержания углекислого газа в атмосфере и других) и возникает проблема прогнозирования соответствующих значений урожайности сельскохозяйственных культур. Для решения этой задачи необходимо знание зависимости урожаев сельскохозяйственных культур от различных агрометеорологических факторов. В этом направлении ведутся исследования, и существует достаточно обширная литература, посвященная исследованию влияния этих факторов на урожайность культур.

Следующим этапом решения проблемы является определение на рассматриваемом отрезке времени максимально эффективной структуры аграрного сектора, соответствующей прогнозным условиям производства сельскохозяйственных культур.

Таким образом, одной из важнейших проблем обеспечения эффективного функционирования аграрного сектора становится оптимизация использования агрометеорологической информации. По этому поводу следует отметить, что

мнению некоторых авторов [4], в будущем научно-технический взрыв в сельском хозяйстве произойдет не в области биологии и техники, а в области совершенствования путей получения информации о климате и влиянии его изменений на сельское хозяйство. Эта информация должна использоваться для повышения эффективности управления сельским хозяйством с целью определения тактики и стратегии развития производства продукции, мобилизации ресурсов природной среды для получения высококачественной продукции, предотвращения ущерба экологии, оптимизации использования ресурсов и т.д.

Остановимся на некоторых подходах к решению отмеченных задач. Задача прогнозирования динамики агрометеорологических факторов затронута в работе [2]. Также предложен подход к прогнозированию урожайности культур, основанный на использовании ее зависимости от агрометеорологических факторов. На первом этапе осуществляется прогноз динамики агрометеорологических факторов и, пользуясь зависимостью урожайности культур от них, на втором этапе определяются соответствующие значения урожайности на интервале упреждения.

Для изложения модели оптимизации структуры аграрного сектора предположим, что его состояние в начальный момент времени описывается вектором

$$\overline{x_0}(x_1, x_2, \dots, x_n), \quad (1)$$

где $x_1, x_2, \dots, x_n$ – производственные и экономические показатели сектора. Отметим, что при записи вектора (1) необходимо использовать определенную структуру предпочтений и, кроме этого, предположить наличие способа сравнения векторов, описывающих состояния аграрного сектора в различные моменты времени. Состояние, в которое следует перевести аграрный сектор в момент времени t_N в результате его адаптации к изменениям агроклиматических условий, пусть описывается вектором

$$\overline{x_N}(x_1^N, x_2^N, \dots, x_n^N). \quad (2)$$

При этом путей перехода аграрного сектора из исходного состояния в состояние, описываемого вектором (2), много и возникает задача нахождения наиболее приемлемого из них. Отметим, что лишь часть координат вектора (2), например, урожайности сельскохозяйственных культур, можно определить путем прогнозирования или экспертным методом. Поэтому возникает задача определения оставшейся части, причем, все координаты вектора должны быть согласованы в рамках имеющихся ресурсных или других возможностей региона, что требует разработки и использования модели, связывающей координаты вектора (2).

Важной особенностью данной задачи является наличие в ней множества источников неопределенностей. Одним из них является определение параметров модели, которые непосредственным образом характеризуют влияние изме-

нения климата на производство сельскохозяйственной продукции. Ими являются урожайности сельскохозяйственных культур и, как было отмечено, они определяются приблизительно путем прогнозирования. Меняются с течением времени и другие производственно-экономические показатели АПК, входящие в модель (3)-(10), хотя прямого влияния изменение климата на них не оказывает.

Остановимся на записи такой модели для отраслей регионального АПК, производящих растениеводческую продукцию и перерабатывающих ее [1]. Для этого предположим, что сельскохозяйственные предприятия могут производить n -видов сельскохозяйственных культур. Площади пашни, которые будут занимать эти культуры, обозначим через $x_1, x_2, \dots, x_n$. Площадь пашни в регионе пусть будет равна x_0 .

Предположим также, что сельскохозяйственные культуры используются перерабатывающими предприятиями для производства m -видов продуктов. При этом пусть известно, что для производства единицы продукции вида $n + j$ используется $\alpha_{i, n+j}$ — единиц i вида растениеводческой продукции, т.е. технологии, используемые перерабатывающими предприятиями, известны, что вполне допустимо.

Пусть себестоимости производства и урожайности культур известны и равны $s_1, s_2, \dots, s_n$ и $Y_1, Y_2, \dots, Y_n$ соответственно. Объем финансовых ресурсов сельскохозяйственных предприятий, которые используются для производственных целей, обозначим $\Phi_0^{(1)}$. При этом сельскохозяйственные культуры должны производиться в объемах, учитывающих потребности как сельскохозяйственных предприятий ($v_1^{(1)}, v_2^{(1)} \dots v_n^{(1)}$), так и предприятий перерабатывающей отрасли ($v_1^{(2)}, v_2^{(2)} \dots v_n^{(2)}$).

Пусть перерабатывающие предприятия производят m видов продуктов, объемы которых обозначим $x_{n+1}, x_{n+2}, \dots, x_{n+m}$; их себестоимости также известны и равны: $z_{n+1}, z_{n+2}, \dots, z_{n+m}$. Объем финансовых ресурсов этих предприятий пусть равен $\Phi_0^{(2)}$. Цены реализации продукции сельскохозяйственных предприятий будем считать известными и равными $p_1, p_2, \dots, p_n$, а цены реализации продукции перерабатывающих предприятий $c_{n+1}, c_{n+2}, \dots, c_{n+m}$. Очевидно, что для нормального (рентабельного) функционирования предприятий обеих систем должны выполняться условия:

$$p_j > s_i, \quad c_{n+j} > z_{n+j} \quad (i = \overline{1, n}; j = \overline{1, m}),$$

При этих обозначениях система ограничений задачи записывается в виде:

1. Ограничение на площадь пашни, используемой для производства сельскохозяйственных культур:

$$\sum_{i=1}^n x_i \leq x_0. \quad (3)$$

2. Ограничения, учитывающие соблюдение севооборота:

$$x_i = \alpha_i x_0 \quad (i = \overline{1, n}), \quad (4)$$

где α_i – доля пашни, занимаемой i -ой сельскохозяйственной культурой.

3. Ограничения на объемы производства сельскохозяйственных культур:

$$V_i x_i \geq v_i^{(1)} + v_i^{(2)} \quad (i = \overline{1, n}). \quad (5)$$

4. Ограничения, описывающие использование финансовых ресурсов отрасли:

$$\sum_{i=1}^n Y_i s_i x_i \leq \Phi_0^{(1)}. \quad (6)$$

5. Ограничения, характеризующие технологию переработки сельскохозяйственной продукции:

$$\sum_{j=1}^m \alpha_{i, n+j} x_{n+j} = V_i x_i \quad (i = \overline{1, n}). \quad (7)$$

где $\alpha_{i, n+j}$ – затраты i -ой культуры на производство единицы продукции вида j .

6. Ограничения, описывающие использование финансовых ресурсов в перерабатывающей отрасли (также характеризуют технологию переработки сельскохозяйственной продукции):

$$\sum_{j=1}^m x_{n+j} z_{n+j} = \Phi_0^{(2)}. \quad (8)$$

7. Ограничения на объемы производства продукции перерабатывающей отрасли (определяются спросом на них, производственным потенциалом отрасли и другими факторами):

$$x_{n+j} \geq u_j^{(2)} \quad (j = \overline{1, m}). \quad (9)$$

Как уже отмечалось, при организации взаимодействия предприятий-производителей сельскохозяйственных культур и предприятий перерабатывающей отрасли необходимо учитывать интересы каждого из них. Если эти предприятия образуют относительно самостоятельные экономические системы, то цель каждой из них будет заключаться в получении максимальной прибыли. В этом случае систему ограничений (3)-(9) необходимо дополнить целевыми функциями, описывающими цели функционирования отраслей, и приходим к многокритериальной задаче принятия решений [5].

В случае, когда эти предприятия образуют одну экономическую систему, можно предположить, что эффективность ее функционирования определяется продукцией перерабатывающей отрасли. В этом случае в качестве целевой функции можно использовать функцию

$$\Pi_{\text{ПП}} = \sum_{j=1}^m (c_{n+j} - z_{n+j}) x_{n+j} \rightarrow \max, \quad (10)$$

где $\Pi_{\text{ПП}}$ – прибыль перерабатывающих предприятий, c_{n+j} – цены реализации единицы продукции сельскохозяйственных и перерабатывающих предпри-

ятий. Таким образом, приходим к задаче линейного программирования. Отметим, что модель (3)-(10) можно дополнить и другими ограничениями, описывающими использование того или иного ресурса или характеризующими технологию производства и переработки продукции.

При этом стратегию адаптации аграрного сектора к медленному изменению климата на каком-то интервале времени можно найти, разбивая его на отрезки, на которых с помощью модели (3)-(10) находятся производственно-экономические характеристики аграрного сектора, соответствующие различным состояниям климата.

Концепция «сдвига риска» рассматривает проблему воздействия изменения климата на сельское хозяйство с качественно новой стороны. Согласно этой концепции, основные проблемы сельского хозяйства будут связаны в основном с изменениями повторяемости и интенсивности отрицательных или положительных с точки зрения сельскохозяйственного производства климатических явлений (атмосферные засухи, почвенные и комплексные засухи, высокая температура воздуха, заморозки, переувлажнение и т.д.). С воздействием именно этих относительно редких явлений на производство сельскохозяйственных культур будут связаны те потери, размеры которых будут играть существенную роль в функционировании сельского хозяйства в условиях климатических изменений. Важно отметить, что прогнозирование этих явлений является достаточно сложной проблемой.

В этом случае проблема заключается в управлении рисками в аграрном секторе. В работе [3] предложена такая модель в виде задачи принятия решения в условиях неопределенности (в виде «игры с природой»). Данная проблема носит относительно локальный характер и ее решение требует прогнозирования наступления опасных природных явлений, проведения операций на снижение вероятности проявления этих явлений (если оно возможно), проведения мероприятий, направленных на снижение последствий явлений в случаях, если они уже произошли. Отметим, что управление сельскохозяйственными рисками должно осуществляться на различных уровнях.

На уровне сельскохозяйственных предприятий оно заключается в использовании передовых технологий производства продукции, усовершенствовании структуры этих предприятий, страховании сельскохозяйственных рисков, развитии различных видов экономической деятельности и т.д. На общегосударственном и региональном уровнях особое внимание следует уделить научному обеспечению всех сторон функционирования отрасли, включая и снижение, и распределение рисков между предприятиями-производителями сельскохозяйственной продукции и перерабатывающими эту продукцию предприятиями, подготовке специалистов для использования достижений науки и техники в отрасли. Необходимо также организовать обеспечение производителей сельскохозяйственной продукции информацией о погодных условиях, о новых технологиях производства продукции, о возможностях ее реализации и т.д. Кроме этого, государство должно активно проводить ценовую политику, способству-

ующую устойчивому развитию сельского хозяйства, при экстремальных условиях оно должно предоставлять дополнительную помощь. Механизмов государственной поддержки сельского хозяйства достаточно много и, не останавливаясь на них, отметим, что самое серьезное внимание следует уделить стратегическому планированию функционирования аграрного сектора с учетом влияющих на них факторов, постоянному совершенствованию его структуры.

В заключение отметим, что в современных условиях фактором, способным оказать существенное влияние на аграрный сектор в сторону повышения его эффективности и адаптивных способностей, является использование достижений науки и техники, т.е. развитие его по инновационному пути. В настоящее время стало очевидным, что любой другой путь неперспективен.

Список литературы:

1. Ашабоков Б.А., Балаева Л.М., Таучев З.О. О модели согласования и прогнозирования производственно-экономических показателей агропромышленного комплекса и некоторые результаты расчетов // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2011. – № 24 (66). – С. 67-71.

2. Ашабоков Б.А., Жеруков Б.Х., Шахмурзов М.М., Кожоков М.К., Борова Ф.Ж., Шафиева Э.Т., Буздов З.З., Дзуганов В.Б., Созаева Л.Т., Балаева Л.М., Загазежева И.В. Агропромышленный комплекс КБР: настоящее и будущее. – Нальчик: КБГСХА, 2010. – 120 с.

3. Деркач Д.В. О моделях адаптации сельского хозяйства к изменению природно-климатических характеристик // Вестник АГПА. – 2011. – № 5. – С. 25-29.

4. Зондзе Е.К. Перспектива использования агроклиматической информации при экономическом обосновании цен продажи, аренды или сдачи в залог земель // Новые тенденции в агрометеорологии. – 2000. – Вып. 5. – С. 44-60.

5. Кини Р.Л., Райфа Х. Принятие решений при многих критериях: предпочтения и замещения. – М.: «Радио и связь», 1981. – 560 с.

6. Клещенко А.Д. Научные основы агрометеорологического и агроклиматического обеспечения аграрного сектора экономики России // М. и Г. – 2010. – № 1. – С. 43-52.

7. Мохов И.И. Особенности формирования летней жары 2010 г. на европейской территории России в контексте общих изменений климата и его аномалий // Известия РАН. ФАО. – 2011. – Т. 47, № 6. – С. 709-716.

8. Парниковый эффект, изменение климата и экосистемы / Под ред. Б. Болина, Б. Дееса, Дж. Ягера, Р. Уорика. – Л.: Гидрометеоздат, 1989. – 558 с.

9. Уланова Е.С., Страшная А.И. Засухи в России и их влияние на урожайность зерновых культур // Тр. ВНИИСХМ. – 2000. – Вып. 33. – С. 64-83.

A decorative border resembling a rolled-up scroll, with rounded corners and a small circular detail at the top left and bottom left.

Секция 16

***ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ
СОЦИАЛЬНО-
ЭКОНОМИЧЕСКИХ
ОТНОШЕНИЙ***

БЮДЖЕТНО-ПРАВОВАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА НАРУШЕНИЕ НОРМ БЮДЖЕТНОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

© Корниенко Е.Л.*

Челябинский филиал Российской академии народного хозяйства
и государственной службы при Президенте Российской Федерации,
г. Челябинск

В статье рассмотрены понятия бюджетно-правовой ответственности в Российской Федерации. Установлено, что бюджетно-правовая ответственность реализуется в условиях разнообразных правоотношений, что и предопределяет необходимость более полного анализа и развития института бюджетно-правовой ответственности.

Ключевые слова: бюджетное законодательство, институт бюджетно-правовой ответственности, правонарушения.

Проводимая за последние 15 лет реформа бюджетно-правового регулирования в Российской Федерации была обусловлена прежде всего необходимостью формирования и осуществления эффективной государственной политики в финансовой сфере. За это время в российском финансовом законодательстве произошли серьезные изменения, а механизм бюджетно-правового регулирования усовершенствовался принципиально новыми правовыми институтами, в частности институтом бюджетно-правовой ответственности.

Предпосылки реформирования бюджетно-правового механизма следующие: появление новых экономических отношений между субъектами хозяйствования, развитие новых видов финансовой деятельности, глобализация мирового хозяйства и развитие международной торговли и финансово-экономических отношений, кризисные явления в финансово-экономической среде, ориентация экономики на социальное развитие и повышение развития человеческого капитала и пр.

Первостепенное значение в социально-экономическом развитии любого государства имеет бюджетная система. В настоящее время бюджетное законодательство Российской Федерации позволяет осуществлять единую финансовую политику на всей территории страны, совместно с административным и уголовным законодательством РФ определяет систему юридической ответственности за правонарушения в области финансов, обеспечивает стабильность финансовой системы страны и повышению гарантий защищенности прав граждан и, тем самым, обеспечивает эффективный правовой способ воздействия на общественные отношения в финансовой сфере.

* Доцент кафедры Государственного управления, правового обеспечения государственной и муниципальной службы.

По данным официальной статистики в сфере экономики зарегистрировано:

- в 2002 году – 289,0 тыс. преступлений, из них 42,7 тыс. – совершенны в крупном и особо крупном размере;
- в 2008 году – 307,6 тыс. преступлений, из них 55,9 тыс. – совершенны в крупном и особо крупном размере;
- в 2013 году – 101,6 тыс. преступлений, из них 25,6 тыс. – совершенны в крупном и особо крупном размере [10].

Таким образом, на лицо эффективность реформирования финансового права за данный период времени. Однако, для эффективного социально-экономического развития и повышения финансовой безопасности необходимо своевременное предупреждение роста правонарушений не только в сфере экономики, но и правонарушений в сфере бюджетного законодательства [4].

В настоящее время распространенными видами правонарушений бюджетного законодательства являются следующие [8, С. 8-15]:

- связанных с несоблюдением установленных процедур и требований бюджетного законодательства РФ при исполнении бюджетов;
- законодательства РФ о контрактной системе в сфере закупок, товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд;
- законодательства РФ о бухгалтерском учете и (или) требований по составлению бюджетной отчетности;
- неэффективного и нецелевого использования средств и пр.

Так, например, из отчета Счетной палаты РФ за 2014 год, общая сумма выявленных нарушений и недостатков при поступлении и использовании средств бюджетной системы составила 524,5 млрд. рублей. Наибольший удельный вес в общем объеме выявленных нарушений приходится на нарушения бюджетного законодательства – 342,8 млрд. рублей (65,4 % от общего объема нарушений) и нарушения законодательства о размещении заказов для государственных и муниципальных нужд – 39,6 млрд. рублей (7,6 % от общего объема нарушений).

Объем нецелевого использования бюджетных средств составил 9,1 млрд. рублей, из которых 7,4 млрд. рублей выявлены по результатам проверки эффективности использования средств федерального бюджета и федерального имущества предприятиями и организациями [4, 6].

В своем исследовании К.А. Пономарева раскрывает бюджетно-правовую ответственность как, юридическую обязанность субъектов бюджетных правоотношений по соблюдению предписаний норм бюджетного законодательства, реализующуюся в правомерном поведении, а в случае совершения бюджетного правонарушения – обязанность правонарушителя претерпеть осуждение и ограничения имущественного или неимущественного характера.

Эксперты в данной сфере под бюджетно-правовой ответственностью понимают ответственность, которая реализуется управомоченными органа-

ми государственной власти (органами местного самоуправления), в том числе и имущественная ответственность, наступающая за нарушение бюджетно-правовых норм в сфере бюджетно-правовых отношений. Бюджетно-правовая ответственность, так же как и иные виды ответственности, осуществляется в виде санкций, особенность которых состоит в том, что меры ответственности применяются преимущественно в несудебном порядке. Бюджетно-правовую ответственность могут нести, кроме предприятий, учреждений, организаций – получателей средств бюджета соответствующего уровня, банки и иные кредитные организации, субъекты РФ и муниципальные образования. Субъектом бюджетно-правовой ответственности может стать в настоящее время и финансовый орган, который исполняет бюджет. Бюджетно-правовая ответственность применяется управомоченными органами государственного финансового контроля, к которым относятся Счетная палата Российской Федерации, ЦБ РФ, Минфин России (Главное управление Федерального казначейства и Контрольно-ревизионное управление), Госналогслужба России, ГТК России, Федеральная служба России по валютному и экспортному контролю, контрольно-ревизионные органы федеральных органов исполнительной власти [2].

Так, К.А. Пономарева утверждает, что понятие бюджетного правонарушения является дискуссионным. Некоторые исследователи предлагают считать ответственность за правонарушения бюджетного законодательства РФ комплексной, предусмотренной не только нормами БК РФ, но и нормами КоАП, а в определенных случаях Уголовного и Гражданского Кодексов [7].

В настоящем исследовании представляется верным придерживаться данной концепции, поскольку бюджетно-финансовые отношения в настоящее время многообразны и реализуются в рамках таких правоотношений как: бюджетные, банковские, кредитные, валютные, страховые и пр.

Следует так же привести мнение некоторых исследователей [1, с. 68-76; 9, с. 140-143], в части роли Федерального Собрания РФ и Конституционного Суда РФ в защите основных прав и свобод человека и гражданина РФ: «Установленная в ст. 45 Конституции РФ гарантия государственной защиты прав и свобод человека и гражданина означает, что государственная защита основных прав и свобод осуществляется государственными органами в том числе, и законодательными. ... Уполномоченный по правам человека вправе выступать с докладом на очередном заседании Государственной Думы, а так же обратиться в Думу с предложением о создании парламентских комиссий по расследованию фактов нарушения прав и свобод. ... К серьезным нарушениям прав человека приводят также нецелевые расходы государственных бюджетных средств или их хищение. Счетная Плата РФ, формируемая Федеральным Собранием РФ призвана помогать парламенту в осуществлении контроля за исполнением бюджета страны. Законодательством предусмотрены отчеты Счетной Палаты по результатам проведенных проверок в Федеральное Собрание РФ. Материалы с фактами выявленных нарушений

Счетной Палатой в сфере исполнения бюджета страны направляются также в Генеральную прокуратуру Российской Федерации для проверки. Однако, к сожалению, в рамках парламентского контроля за исполнением бюджета страны парламентарии не наделены полномочиями запроса и заслушивания Генерального прокурора РФ о результатах проверки фактов нарушений по исполнению бюджета страны и принятых мер».

Как отмечает Л.А. Нудненко [5, с. 431] «Конституционный Суд РФ наделен рядом полномочий, посредством которых он способствует защите и восстановлению конституционных прав и свобод человека и гражданина в РФ. К ним относятся: разрешение дел о соответствии Конституции РФ нормативных правовых актов федеральных органов государственной власти, органов государственной власти субъектов РФ нератифицированных международных договоров РФ, внутригосударственных договоров, толкование Конституции Российской Федерации, проверка конституционности закона, примененного или подлежащего применению в конкретном деле, по жалобам на нарушение конституционных прав и свобод граждан по запросам судов» [9, с. 140-143].

На основании вышеизложенного, следует особо отметить необходимость анализа и обобщения современных концепций развития института бюджетно-правовой ответственности за правонарушения бюджетного законодательства в целом, а также с учетом появления и развития новых видов финансово-экономической деятельности субъектов хозяйствования и государственного сектора в экономике.

Список литературы:

1. Агаджанов А.А. О некоторых аспектах роли Федерального Собрания РФ в защите основных прав и свобод человека и гражданина // Формирование правовой, межэтнической, религиозной и профессиональной культуры современного специалиста: материалы II Международной научно-практической конференции, 5 февраля 2013 г. – Рязань: Концепция, 2013. – С. 68-76.
2. Артюхин Р.Е., ведущий специалист Главного управления Федерального казначейства Минфина России. Налоговый вестник [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nalvest.ru/nv-articles/detail.php?ID=21119> (дата обращения: 28.12.2015).
3. Зацепина Е.М. Совершенствование современного института административной ответственности за правонарушения в финансовой сфере: автореф. дисс. ... канд. юрид. наук / Российский университет дружбы народов. – Москва, 2015. – С. 20.
4. Корниенко Е.Л., Корниенко М.В. Государственный аудит и контроль за соблюдением бюджетного законодательства в Российской Федерации // Государственное и муниципальное управление в XXI веке: Материалы МНПК, 30 октября 2015 года / ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федера-

ции», Челябинский филиал. – Челябинск: РАНХиГС, Челябинский филиал, 2015. – С. 45-53.

5. Нудненко Л.А. Конституционные права и свободы личности в России / Отв. ред. Н.В. Витрук. – СПб., 2009. – С. 431.

6. Отчет о работе Счетной палаты Российской Федерации в 2014 году [Электронный ресурс] // Официальный сайт Счетной палаты Российской Федерации. – Режим доступа: http://www.ach.gov.ru/activities/a№№ual_report/842/ (дата обращения: 23.05.15).

7. Пономарева К.А. Бюджетно-правовая ответственность: опыт России и Германии // Вестник Омского университета. Серия «Право». – 2011. – № 2 (27). – С.76-79.

8. Соколов И.А., Бегчин Н.А., Беленчук А.А. Направления развития программно-целевого управления бюджетными средствами в России // Финансы. – 2015. – № 4. – С. 8-15.

9. Юнусов А.А., Агаджанов А.А. Роль Конституционного Суда РФ в судебной защите основных прав и свобод человека и гражданина // ЧЕЛОВЕК: преступление и наказание. – 2013. – № 3 (82). – С. 140-143.

10. Российский статистический ежегодник. 2002, 2009, 2014. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1135087342078.

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК

СБОРНИК МАТЕРИАЛОВ

XLVII Международной научно-практической конференции

г. Новосибирск, 30 декабря 2015 г.

Под общей редакцией
кандидата экономических наук С.С. Чернова

Подписано в печать 31.12.2015. Формат 60×84 1/16. Бумага офсетная.
Тираж 500 экз. Уч.-изд. л. Печ. л. Заказ

Отпечатано в типографии
ООО Издательство «СИБПРИНТ»
630099, г. Новосибирск, ул. Максима Горького, 39



ЦЕНТР РАЗВИТИЯ НАУЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА
(г. Новосибирск)

С целью оказания помощи в опубликовании результатов научно-исследовательских работ профессорско-преподавательского состава, молодых ученых, аспирантов и магистрантов проводит *конференции*, готовит к выходу *сборники научных трудов* «АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ СОВРЕМЕННОЙ НАУКИ», а также осуществляет подготовку и публикацию коллективных научных *монографий* по различным областям знаний.

Информацию об условиях публикации результатов научных исследований и требования к оформлению материалов можно получить на сайте <http://www.ZRNS.ru>, по телефонам Центра развития научного сотрудничества в г. Новосибирске:

8-383-291-79-01 Чернов Сергей Сергеевич, руководитель ЦРНС

8-913-749-05-30 Хвостенко Павел Викторович,
ведущий специалист ЦРНС

или по электронной почте: monography@ngs.ru
monography@mail.ru

НАДЕЕМСЯ НА ПЛОДОТВОРНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО!