

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

РАСЧЕТ ПОКАЗАТЕЛЕЙ, АНАЛИЗИРУЮЩИХ ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ МОСТОСТРОЕНИЯ

Айдын Елена Валерьевна

Канд.экон.наук, доцент кафедры «Технология, организация и экономика строительства» Сибирского государственного университета путей сообщения, г. Новосибирск

Банадысев Никита Сергеевич

Студент гр. МТ-113 факультета «Мосты и тоннели» Сибирского государственного университета путей сообщения, г. Новосибирск

АННОТАЦИЯ

В статье рассматривается расчет показателей, анализирующих финансовое состояние предприятий мостостроения.

ABSTRACT

The article deals with the calculation of indicators, analyzing the financial condition of the companies bridge building.

Ключевые слова: бухгалтерский баланс, отчет о прибылях и убытках, финансовый анализ, показатели финансового состояния, показатели ликвидности, показатели платежеспособности, показатели финансовой устойчивости, показатели деловой активности, показатели рентабельности.

Keywords: balance sheet, income statement, financial analysis, indicators of financial condition, liquidity, solvency indicators, financial soundness indicators, indicators of business activity and profitability.

Обеспечение эффективного функционирования и развития предприятий мостостроения требует экономически грамотного управления их деятельностью, которое во многом определяется умением анализировать ее финансовое состояние.

Ключевой целью анализа финансового состояния является получение определенного числа основных (наиболее представительных) параметров, дающих объективную и обоснованную характеристику финансового состояния предприятия. Это относится, прежде всего, к изменениям в структуре активов и пассивов, в расчетах с дебиторами и кредиторами, в составе прибылей и убытков.

При этом локальные цели такого анализа:

- определение финансового состояния предприятия;
- выявление изменений в финансовом состоянии в пространственно-временном разрезе;
- установление основных факторов, вызывающих изменения в финансовом состоянии;
- прогноз основных тенденций финансового состояния.

Источником информации для определения основных показателей характеризующих финансово-хозяйственную деятельность предприятия мостостроения являются «Бухгалтерский баланс» – форма 1 (далее Форма 1) и «Отчет о прибылях и убытках» – форма 2 (далее Форма 2).

Анализ бухгалтерского баланса, дает представление об изучение абсолютных и относительных показателей и тем самым способствует определению составов имущества организации, финансовых вложений, источников формирования собственного капитала, определяется размер и источники заемных средств.

Для детального анализа финансового состояния предприятия мостостроения проводятся анализы ликвидности баланса, платежеспособности, финансовой устойчивости, деловой активности предприятия и интенсивности использования ресурсов.

В экономической литературе принято различать ликвидность активов, ликвидность баланса и ликвидность предприятия.

Под ликвидностью активов понимается способность его трансформации в денежные средства, а степень ликвидности актива определяется продолжительностью времени, необходимым для его превращения в денежную форму. Чем меньше требуется времени для инкассации данного актива, тем выше его ликвидность.

Ликвидность баланса – возможность субъекта хозяйствования обратить актив в денежную наличность и погасить свои платежные обязательства, а точнее – это степень покрытия долговых обязательств предприятия активами, срок превращения которых в денежную наличность соответствует сроку погашения платежных обязательств. Качественное отличие этого понятия от ликвидности активов в том, что ликвидность баланса отражает меру согласованности объемов и ликвидности активов с размерами и сроками погашения обязательств, в то время как ликвидность активов определяется безотносительно к пассиву баланса.

Признаком, свидетельствующим об ухудшении ликвидности, является увеличение иммобилизации собственных оборотных средств, проявляющейся в увеличении неликвидов, просроченной дебиторской задолженности. О неплатежеспособности свидетельствует, как правило, наличие других «больных» статей в отчетности «убытки», «кредиты и займы, не погашенные в срок», «просроченная кредиторская задолженность», «векселя выданные, просроченные».

Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени их ликвидности и расположенных в порядке убывания ликвидности, с обязательствами по пассиву, сгруппированными по срокам их погашения и расположенными в порядке возрастания сроков погашения.

Все активы предприятия в зависимости от степени ликвидности, т. е. скорости превращения в денежные

средства, условно разделяют на несколько групп.

Наиболее ликвидные активы (А1) – суммы по всем статьям денежных средств, которые могут быть использованы для выполнения текущих расчетов немедленно. В эту группу включают также краткосрочные финансовые вложения.

$A1 = \text{Денежные средства} + \text{Краткосрочные финансовые вложения} = \text{Стр. 1250 Форма 1} + \text{Стр. 1240 Форма 1.} \quad (1)$

Быстро реализуемые активы (А2) – активы, для обращения которых в наличные средства требуется определенное время. В эту группу можно включить дебиторскую задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты), прочие оборотные активы.

$A2 = \text{Дебиторская задолженность} + \text{Прочие активы} = \text{Стр. 1230 Форма 1} + \text{Стр. 1260 Форма 1.} \quad (2)$

Медленно реализуемые активы (А3) – наименее ликвидные активы – это запасы, дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты), налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям, доходные вложения, при этом статья «Расходы будущих периодов» не включается в эту группу.

$A3 = \text{Запасы} + \text{НДС по приобретенным ценностям} + \text{Доходные вложения} + \text{Долгосрочные финансовые вложения} = \text{Стр. 1210 Форма 1} + \text{Стр. 1220 Форма 1} + \text{Стр. 1160 Форма 1} + \text{Стр. 1170 Форма 1.} \quad (3)$

Труднореализуемые активы (А4) – активы, которые предназначены для использования в хозяйственной деятельности в течение относительно продолжительного периода времени. В эту группу включаются статьи раздела I актива баланса «Внеоборотные активы».

$A4 = \text{Внеоборотные активы} - \text{Долгосрочные финансовые вложения} = \text{Стр. 1100 Форма 1} - \text{Стр. 1160 Форма 1} - \text{Стр. 1170 Форма 1.} \quad (4)$

Первые три группы активов в течение текущего хозяйственного периода могут постоянно меняться и относятся к текущим активам предприятия, при этом текущие активы более ликвидны, чем остальное имущество предприятия.

Пассивы баланса по степени возрастания сроков погашения обязательств группируются следующим образом.

Наиболее срочные обязательства (П1) – кредиторская задолженность, расчеты по дивидендам, прочие краткосрочные обязательства, а также ссуды, не погашенные в срок (по данным приложений к бухгалтерскому балансу).

$P1 = \text{Кредиторская задолженность} = \text{Стр. 1520 Форма 1.} \quad (5)$

Краткосрочные пассивы (П2) – краткосрочные заемные кредиты банков и прочие займы, подлежащие погашению в течение 12 месяцев после отчетной даты. При определении первой и второй групп пассива для получения достоверных результатов необходимо знать время исполнения всех краткосрочных обязательств. На практике

это возможно только для внутренней аналитики. При внешнем анализе из-за ограниченности информации эта проблема значительно усложняется и решается, как правило, на основе предыдущего опыта аналитика, осуществляющего анализ.

$P2 = \text{Краткосрочные заемные средства} + \text{Прочие краткосрочные обязательства} = \text{Стр. 1510 Форма 1} + \text{Стр. 1550 Форма 1.} \quad (6)$

Долгосрочные пассивы (П3) – долгосрочные заемные кредиты и прочие долгосрочные пассивы – статьи раздела IV баланса «Долгосрочные пассивы».

$P3 = \text{Долгосрочные обязательства} = \text{Стр. 1400 Форма 1.} \quad (7)$

Постоянные пассивы (П4) – статьи раздела III баланса «Капитал и резервы» и отдельные статьи раздела V баланса, не вошедшие в предыдущие группы: «Доходы будущих периодов» и «Резервы предстоящих расходов». Для сохранения баланса актива и пассива итог данной группы следует уменьшить на сумму по статьям «Расходы будущих периодов» и «Убытки».

$P4 = \text{Капитал и резервы} + \text{Доходы будущих периодов} + \text{Оценочные обязательства} = \text{Стр. 1300 Форма 1} + \text{Стр. 1530 Форма 1} + \text{Стр. 1540 Форма 1.} \quad (8)$

Таким образом, для определения ликвидности баланса следует сопоставить итоги по каждой группе активов и пассивов.

Баланс считается абсолютно ликвидным, если выполняются условия:

$A1 \geq P1, A2 \geq P2, A3 \leq P3, A4 \leq P4. \quad (9)$

Если выполняются первые три неравенства, т.е. текущие активы превышают внешние обязательства предприятия, то обязательно выполняется последнее неравенство, которое имеет глубокий экономический смысл: наличие у предприятия собственных оборотных средств; соблюдается минимальное условие финансовой устойчивости.

Невыполнение какого-либо из первых трех неравенств свидетельствует о том, что ликвидность баланса в большей или меньшей степени отличается от абсолютной.

Наряду с абсолютными показателями для оценки ликвидности предприятия рассчитывают следующие относительные показатели: коэффициент текущей ликвидности, коэффициент быстрой ликвидности и коэффициент абсолютной ликвидности.

Коэффициент абсолютной ликвидности показывает, какая часть краткосрочной задолженности может быть погашена в ближайшее к моменту составления баланса время, что является одним из условий платежеспособности.

Коэффициент абсолютной ликвидности (норма денежных резервов) определяется отношением денежных средств и краткосрочных финансовых вложений ко всей сумме краткосрочных долгов предприятия (текущим пассивам).

Рассчитывается коэффициент абсолютной ликвидности по формуле:

$$K_{a.l} = \frac{D + ЦБ}{K - Дбп - Pпр} = \frac{\text{Стр.1240 Форма 1} + \text{Стр.1250 Форма 1}}{\text{Стр. 1500 Форма 1} - \text{Стр. 1530 Форма 1} - \text{Стр.1540 Форма 1}} \quad (10)$$

где: Д, стр.1250 – денежные средства в Форме 1 бухгалтерского баланса, тыс. руб.;

ЦБ, стр.1240 – краткосрочные финансовые вложения в Форме 1 бухгалтерского баланса, тыс. руб.;

К, стр.1500 – краткосрочные пассивы в Форме 1 бухгалтерского баланса, тыс. руб.;

Дбп, стр.1530 – доходы будущих периодов в Форме 1 бухгалтерского баланса, тыс. руб.;

Рпр, стр.1540 – резервы предстоящих расходов в Форме 1 бухгалтерского баланса, тыс. руб.

Нормальное ограничение $K_{к.л} \geq 0,2-0,5$.

Коэффициент быстрой ликвидности (критической, срочной ликвидности – $K_{к.л.}$) отражает способность компании погашать свои текущие обязательства в случае возникновения сложностей с реализацией продукции.

$$K_{к.л} = \frac{Ta-3}{To} = \frac{\text{Стр.1240 Форма 1} + \text{Стр.1250 Форма 1} + \text{Стр.1230 Форма 1}}{\text{Стр.1500 Форма 1} - \text{Стр.1530 Форма 1} - \text{Стр.1540 Форма 1}} \quad (11)$$

где: Та – текущие активы;

To – краткосрочные (текущие) обязательства;

З – запасы.

Теоретически оправданные оценки коэффициента критической ликвидности $\approx 0,8$.

На заключительном этапе анализа рассчитывается

$$K_{т.л} = \frac{Oa - 3y}{Ko} = \frac{\text{Стр.1200 Форма 1} - \text{Стр.1230 Форма 1} - \text{Стр.1220 Форма 1}}{\text{Стр.1500 Форма 1} - \text{Стр.1550 Форма 1} - \text{Стр.1530 Форма 1}} \quad (12)$$

где: Oa – оборотные активы;

Ko – краткосрочные (текущие) обязательства;

3y – задолженность учредителей по взносам в уставный капитал.

Нормальным считается значение коэффициента 2 и более, т.е. чем показатель больше, тем лучше платёжеспособность предприятия.

Платежеспособность предприятия является внешним признаком его финансовой устойчивости и обусловлена степенью обеспеченности оборотных активов долгосрочными источниками. Она определяется возможностью

$$K_{\text{общ.пл}} = \frac{\text{Активы организации}}{\text{Обязательства организации}} = \frac{\text{Стр.1110 Форма 1} + \text{Стр.1200 Форма 1}}{(\text{Стр.1400} + \text{Стр.1500} - \text{Стр.1530} - \text{Стр.1540} - \text{Стр.1430}) \text{ Формы 1}} \quad (13)$$

Для данного показателя, нормальным ограничением будет $K_{\text{общ.пл.}} \geq 2$. В процессе анализа отслеживается динамика этого показателя и проводится его сравнение с указанным нормативом. Платежеспособность рассчитывается на конкретную дату.

Помимо общей платежеспособности в процессе анализа рассматривается и долгосрочная платежеспособность.

Коэффициент долгосрочной платежеспособности ($K_{д.пл}$) организации мостостроения характеризует возможность погашения долгосрочных займов и способность организации функционировать длительное время. Данный коэффициент рассчитывается, как отношение долгосрочного заемного капитала к собственному:

$$K_{д.пл} = \frac{\text{Стр.1400 Форма 1}}{\text{Стр.1300 Форма 1} + \text{Стр.1530 Форма 1}} \quad (14)$$

Предприятие обязано своевременно уплачивать проценты по кредитам и своевременно погашать полученные займы, следовательно, чем выше значение $K_{д.пл}$, тем больше задолженность организации и ниже оценка уровня долгосрочной платежеспособности.

С целью разработки прогноза платежеспособности организации рассчитывается коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности ($K_{вос(утр)}$) по формуле:

$K_{к.л}$ рассчитывается как отношение высоколиквидных текущих активов к краткосрочным обязательствам (текущим пассивам), но в составе активов не учитываются материально-производственные запасы, так как при их вынужденной реализации, убытки будут максимальными среди всех оборотных средств.

коэффициент текущей ликвидности, или коэффициент покрытия, который отражает способность предприятия погашать текущие (краткосрочные) обязательства за счёт только оборотных активов. Данный коэффициент определяется как отношение всех оборотных средств (текущих активов) к краткосрочным обязательствам (текущим пассивам).

предприятия своевременно погасить свои платежные обязательства наличными ресурсами. Анализ платежеспособности необходим не только самому предприятию с целью оценки и прогнозирования его дальнейшей финансовой деятельности, но и ее внешним партнерам и потенциальным инвесторам.

Общая платежеспособность организации определяется, как ее способность покрыть все свои обязательства (краткосрочные и долгосрочные) всеми имеющимися активами.

Коэффициент общей платежеспособности ($K_{\text{общ.пл.}}$) рассчитывается по формуле:

$$K_{\text{вос(упр)}} = \frac{K_{т.л.к} + \frac{6(3)}{T}(K_{т.л.к} - K_{т.л.н})}{2}, \quad (15)$$

где: $K_{т.л.н.}$, $K_{т.л.к.}$ – коэффициент текущей ликвидности, соответственно, на нача-ло и конец периода;

6 (3) – период восстановления платежеспособности, месяцы – 6 месяцев, период утраты – 3 месяца;

T – продолжительность отчетного периода, месяцы.

Коэффициент восстановления платежеспособности, имеющий значение больше 1, свидетельствует о наличии тенденции восстановления платежеспособности предприятия в течение шести месяцев, значение коэффициента меньше 1 показывает отсутствие такой возможности и свидетельствует о наличии утраты платежеспособности в течении трех месяцев.

Для оценки финансовой устойчивости предприятия предлагается использовать показатели, наиболее полно характеризующих финансовое состояние, такие как коэффициенты маневренности собственных оборотных средств и собственного оборотного капитала, коэффициент автономии (коэффициент финансовой независимости), коэффициент финансовой автономии, коэффициент обеспечения собственными средствами, коэффициент долгосрочно привлеченных заемных средств и коэффициент финансирования.

Коэффициент маневренности собственного капитала ($K_{мк.}$) показывает способность предприятия поддер-

живать уровень собственного оборотного капитала и пополнять оборотные средства в случае необходимости за

счет собственных источников. Рассчитывается по формуле:

$$K_{м.к.} = \frac{\text{Собственные оборотные средства}}{\text{Источник собственных средств}} = \frac{\text{Стр.1300 Форма 1} - \text{Стр.1100 Форма 1}}{\text{Стр.1300 Форма 1}} \quad (16)$$

Чем выше Кмк., тем выше финансовая устойчивость.

Коэффициент маневренности собственных оборотных средств (Км.) показывает долю денежных средств в собственных оборотных средствах:

$$K_{м.} = \frac{\text{Денежные средства}}{\text{Собственные оборотные средства}} = \frac{\text{Стр.1240 Форма 1} + \text{Стр.1260 Форма 1}}{\text{Стр.1300 Форма 1} - \text{Стр.1100 Форма 1}} \quad (17)$$

Нормативное значение Км. более 0,5.

Коэффициент финансовой автономии (Кавт.ф.) показывает долю собственных средств в общей сумме источников финансирования и рассчитывается, как:

$$K_{авт.ф.} = \frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Валюта баланса}} = \frac{\text{Стр.1300 Форма 1}}{\text{Стр.1700 Форма 1}} \quad (18)$$

Нормативное значение коэффициента автономии больше либо равно 0,5.

Коэффициент автономии (коэффициент финансовой независимости) (Кавт..) характеризует, в какой степени используемые предприятием активы сформированы за счет собственного капитала и рассчитывается, как:

$$K_{авт.} = \frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Активы}} = \frac{\text{Стр.1300 Форма 1}}{\text{Стр.1600 Форма 1}} \quad (19)$$

$$K_{о.} = \frac{\text{Собственные оборотные средства}}{\text{Запасы и затраты}} = \frac{\text{Стр.1300 Форма 1} - \text{Стр.1100 Форма 1}}{\text{Стр.1200 Форма 1}} \quad (20)$$

Нормативное значение данного коэффициента более 0,6-0,8.

Коэффициент финансовой зависимости (Кф.з) характеризует, в какой степени организация зависит от

внешних источников финансирования, т.е. сколько заемных средств привлекла организация на 1 тыс. руб. собственного капитала. Показывает также меру способности организации, ликвидировав свои активы, полностью погасить кредиторскую задолженность.

$$K_{ф.з} = \frac{\text{Кредиты, займы, кредиторская задолженность}}{\text{Собственный капитал}} = \frac{\text{Стр.1400 Форма 1} + \text{Стр.1510 Форма 1} + \text{Стр.1520 Форма 1} + \text{Стр.1550 Форма 1}}{\text{Стр.1300 Форма 1}} \quad (21)$$

Рекомендуемое значение Кф.з должно быть меньше 0,7. Превышение означает зависимость от внешних источников средств.

Коэффициент долгосрочно привлеченных заемных средств (Кд.п.) показывает, какая часть в источниках формирования внеоборотных активов на отчетную дату приходится на собственный капитал, а какая на долгосрочные заемные средства.

Кд.п определяется как отношение долгосрочных кредитов и заемных средств к сумме источников собственных средств и долгосрочных кредитов и займов, рассчитывается по следующей формуле:

$$K_{д.п.} = \frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Наиболее срочные пассивы} + \text{Краткосрочные пассивы} + \text{Долгосрочные обязательства}} = \frac{\text{Стр.1300 Форма 1}}{\text{Стр.1400 Форма 1} + \text{Стр.1510 Форма 1} + \text{Стр.1520 Форма 1} + \text{Стр.1550 Форма 1}} \quad (22)$$

$$K_{д.п.} = \frac{\text{ДП}}{\text{ДП} + \text{СК}} = \frac{\text{Стр.1400 Форма 1}}{\text{Стр.1400 Форма 1} + \text{Стр.1300 Форма 1}}, \quad (22)$$

где: ДП – долгосрочные пассивы (итог раздела IV); СК – собственный капитал предприятия.

Нормативное значение коэффициента: 1. Особо высокое значение Кд.п свидетельствует о сильной зависимости от привлеченного капитала, о необходимости выплачивать в перспективе значительные суммы денежных средств в виде процентов за пользование кредитами и т. п.

Коэффициент финансирования (Кф) показывает, какая часть деятельности финансируется за счет собственных средств, а какая – за счет заемных, рассчитывается, как:

Нормативное значение Кф: 1. Деловая активность предприятия мостостроения проявляется, прежде всего, в скорости оборота его средств. Анализ деловой активности заключается в исследовании уровней и динамики разнообразных коэффициентов оборачиваемости, основными из которых являются: коэффициент оборачиваемости активов, коэффициент

оборачиваемости оборотных средств, коэффициент фондоотдачи, коэффициенты оборачиваемости собственного и заемного капиталов.

Коэффициент оборачиваемости активов (Коа) характеризует эффективность использования активов и показывает скорость оборота средств, вложенных в активы, т.е. сколько денежных единиц реализованной продукции принесла каждая единица активов:

$$K_{o.a} = \frac{\text{Выручка от реализации продукции}}{\text{Среднегодовая стоимость активов}} = \frac{\text{Стр.2110 Форма 2}}{\text{Стр.1600 Форма 1}}. \quad (24)$$

Коэффициент оборачиваемости оборотных средств

(Коб.с) характеризует эффективность использования оборотных средств и показывает скорость оборота всех оборотных ресурсов предприятия, т.е. сколько выручки приносит одна тысяча рублей оборотных средств:

$$K_{ob.c} = \frac{\text{Выручка от реализации продукции}}{\text{Среднегодовая стоимость оборотных средств}} = \frac{\text{Стр.2110 Форма 2}}{\text{Стр.1200 Форма 1}}. \quad (25)$$

Коэффициент фондоотдачи (Кф) характеризует эффективность использования основных средств и показывает сколько выручки получено на 1 тысячу рублей основных средств.

Коэффициент оборачиваемости собственного капитала (Коб.с.к) характеризует эффективность использования собственного капитала и показывает его активность,

т.е. сколько выручки приходится на 1 тысячу рублей вложенного собственного капитала:

Коэффициент оборачиваемости заемного капитала (Коб.з.к) характеризует эффективность использования заемного капитала и показывает сколько требуется оборотов для оплаты всей задолженности:

$$K_{oc.c} = \frac{\text{Выручка от реализации продукции}}{\text{Среднегодовая стоимость основных средств}} = \frac{\text{Стр.2110 Форма 2}}{\text{Стр.1130 Форма 1}}. \quad (26)$$

$$K_{ob.c.k} = \frac{\text{Выручка от реализации продукции}}{\text{Среднегодовая стоимость собственного капитала}} = \frac{\text{Стр.2110 Форма 2}}{\text{Стр.1300 Форма 1}}. \quad (27)$$

$$K_{ob.z.k} = \frac{\text{Выручка от реализации продукции}}{\text{Средняя величина заемного капитала}} = \frac{\text{Стр.2110 Форма 2}}{\text{Стр.1400 Форма 1} + \text{Стр.1500 Форма 1}}. \quad (28)$$

Анализ интенсивности использования ресурсов на предприятии мостостроения позволяет определить эффективность использования средств производства, материальных и трудовых ресурсов. К показателям интенсивности использования ресурсов (показателям рентабельности) относятся рентабельности деятельности предприятия, собственного капитала, совокупного и перманентного капиталов.

Рентабельность деятельности предприятия (чистая или общая рентабельность) (Рд.пред) характеризует эффективность всей деятельности предприятия, позволяет

планировать получение итогового финансового результата и рассчитывается, как:

$$P_{d.pred} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Выручка}} = \frac{\text{Стр.2400 Форма 2}}{\text{Стр.2110 Форма 2}}. \quad (29)$$

Рентабельность собственного капитала (Рс.к) характеризует эффективность использования собственных средств, вложенных в бизнес, позволяет сравнить эффективность собственного капитала с возможным доходом от альтернативных вложений в другие активы. Рс.к. рассчитывается, как:

$$P_{s.k.} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Средняя стоимость собственного капитала}} = \frac{\text{Стр.2400 Форма 2}}{\text{Стр.1300 Форма 1}}. \quad (30)$$

Рентабельность совокупного капитала (Рсов.к) характеризует эффективность использования совокупного капитала (суммы собственного и заемного капиталов), вложенного в бизнес. Рсов.к. показывает, сколько прибыли зарабатывает предприятие на рубль совокупного капитала, вложенного в его активы и рассчитывается, как:

$$P_{sov.k.} = \frac{\text{Прибыль балансовая}}{\text{Средняя стоимость пассивов}} = \frac{\text{Стр.2300 Форма 2}}{\text{Стр.1700 Форма 1}}. \quad (31)$$

Рентабельность перманентного капитала (Рп.к.) показывает эффективность использования капитала (суммы собственного и долгосрочного капиталов), вложенного в деятельность предприятия на длительный срок, рассчитывается, как:

$$P_{p.k.} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Стоимость собственного капитала} + \text{Долгосрочные обязательства}} = \frac{\text{Стр.2400 Форма 2}}{\text{Стр.1300 Форма 1} + \text{Стр.1400 Форма 1}}. \quad (32)$$

Показатели деловой активности и интенсивности использования ресурсов (показатели рентабельности) на предприятии мостостроения не имеют нормативных значений и их необходимо рассматривать в динамике, чтобы сделать вывод о финансовом состоянии предприятия.

Рост значений показателей оборачиваемости и рен-

табельности в динамике характеризует улучшение деятельности предприятия мостостроения, повышение его деловой активности и доходности.

В заключении можно сказать, что грамотно выполненный анализ позволяет определить дальнейшую тенденцию развития предприятия мостостроения.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ ОРГАНИЗАЦИИ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Алексеев Антон Сергеевич,

Аспирант, ФГБОУ ВПО «Саратовский социально-экономический институт российского экономического университета имени Г.В.Плеханова», г.Саратов

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы основные подходы к организации системы налогообложения внешнеэкономической деятельности. Особое внимание уделено вопросам трансфертного ценообразования, а также регулированию «тонкой капитализации». Автором рассмотрена проблема размывания налогооблагаемой базы и вывода прибыли из-под налогообложения (BEPS).

ABSTRACT

The article examines basic approaches to taxation of foreign economic activity. Particular attention is paid to the issues of transfer pricing, as well as regulation of "thin capitalization". The author considers the problem of the base erosion and profit shifting (BEPS).

Ключевые слова: Внешнеэкономическая деятельность, трансфертное ценообразование, тонкая капитализация, BEPS, налоговый статус, теория инкорпорации, теория осуществления основной деятельности, уклонение от уплаты налогов, налоговое администрирование.

Keywords: Foreign economic activity, transfer pricing, thin capitalization, BEPS, tax status, incorporation theory, real seat theory, tax evasion, tax administration.

Налогообложение в сфере внешнеэкономической деятельности осуществляется государствами на базе определенных принципов. Их можно разделить на две группы:

- принципы, обеспечивающие противодействие уклонению от уплаты налогов;
- принципы, обеспечивающие устранение двойного налогообложения.

К первой группе принципов относятся вопросы регулирования трансфертного ценообразования, тонкой капитализации, ограничения по применению льгот.

Ко второй группе можно отнести принципы налогового статуса субъекта налоговых правоотношений; принцип источника доходов, принцип «налогового нейтралитета» [1].

Рассмотрим выделенные группы принципов более подробно.

Регулирование трансфертного ценообразования.

Трансфертное ценообразование (Funds Transfer Pricing, FTP) представляет собой реализацию товаров или услуг взаимозависимым лицами по внутрифирменным, отличным от рыночных, ценам. Впервые вопрос регулирования данного явления был поднят в 1979 г. Организацией по экономическому сотрудничеству и развитию (далее – ОЭСР) были разработаны основополагающие принципы трансфертного ценообразования, одобренные в 1995 г. и отраженные в Руководстве «О трансфертном ценообразовании для транснациональных корпораций и налоговых органов». Пересмотр принципов и методов произошел в 2010 г. и нашел свое отражение в руководстве ОЭСР по Трансфертному ценообразованию [4].

Следует отметить, что в России вопросы трансфертного ценообразования до принятия Раздела V.1. Налогового кодекса регулировались только ст. 40 НК РФ.

В статье 9 OECD Model Tax Convention [8] содержится один из основных принципов – принцип вытянутой руки или принцип на расстоянии вытянутой руки (arm's length principle). В соответствии с данным принципом, налоговые обязательства рассчитываются исходя из рыночных цен по сделкам между взаимозависимыми лицами. Принятие данного принципа обусловлено необходимостью защиты государства в получении налоговых доходов бюджета и борьбе с уклонением от уплаты налогов групп взаимозависимых компаний.

По мнению группы Tax Justice Network (TJN) [10], около 60-70% международной торговли происходит внутри, а не между транснациональными компаниями, то есть за пределами национальных (государственных) границ, но в пределах одной корпорации. Это связано с ростом числа международных корпораций, которые ведут бизнес в глобальном масштабе, при этом определение цен для трансграничных сделок между связанными сторонами

становится все более сложным явлением, а масштаб уклонения от уплаты налогов все еще находится на достаточно высоком уровне.

Рассмотрим на примере налоговые последствия для компаний, применяющих внутрифирменные цены, отличные от рыночных.

Пусть материнская компания находится в Стране А, а ее дочерняя компания в Стране В. При этом материнская компания производит товар и реализует его своему филиалу по цене D, а также третьему лицу в страну С по цене F. Дочерняя компания также реализует этот же товар третьему лицу по цене H. При этом цена $D > F$, а $F < H$, тогда как налоговые ставки по налогу на прибыль организаций соотносятся следующим образом: ставки в стране А больше, чем в стране Б, а страна С является низконалоговой юрисдикцией. Графическое представление данной схемы приведено на рисунке 1.

Приведенный пример демонстрирует каким образом происходит перераспределение прибыли между юрисдикциями в рамках транснациональной компании, а также снижение глобальной налоговой нагрузки на корпорацию.

Математическое моделирование подобных ситуаций неоднократно производилось в научных исследованиях. Например, Anca D. Cristea и Daniel X. Nguyen [5] производят расчеты влияния применения подобных схем для бюджета Дании и приходят к выводу, что экспорт снижает поступления налога на прибыль корпораций на 3,24%.

Vincent Vicard [6] на примере Франции исследуя вопрос трансфертного ценообразования отмечает, что перемещение налоговой базы в низконалоговые юрисдикции в 2008 г. можно оценить в 8 млрд. долларов, при этом данное значение ежегодно увеличивается.

Проблема снижения налоговой базы и переноса налоговых доходов в низконалоговые (оффшорные) юрисдикции (размывание налогооблагаемой базы и вывод прибыли из-под налогообложения – Base erosion and profit shifting (BEPS) детально рассматривается в отчете ОЭСР [11]. Сотрудничество государств по данному вопросу осуществляется также в рамках Таможенного союза и G20.

Согласно основным направлениям налоговой политики Российской Федерации на 2015 год и плановый период 2016 и 2017 годов борьба с деофшоризацией должна осуществляться в рамках следующих направлений: выведение доходов от оказания консалтинговых услуг, операций с ценными бумагами; манипулирование ценами в сделках с офшорными компаниями (трансфертное ценообразование); выплаты роялти и процентов через «транзитные» страны, с которыми у Российской Федерации заключены соглашения об избежании двойного налогообложения.

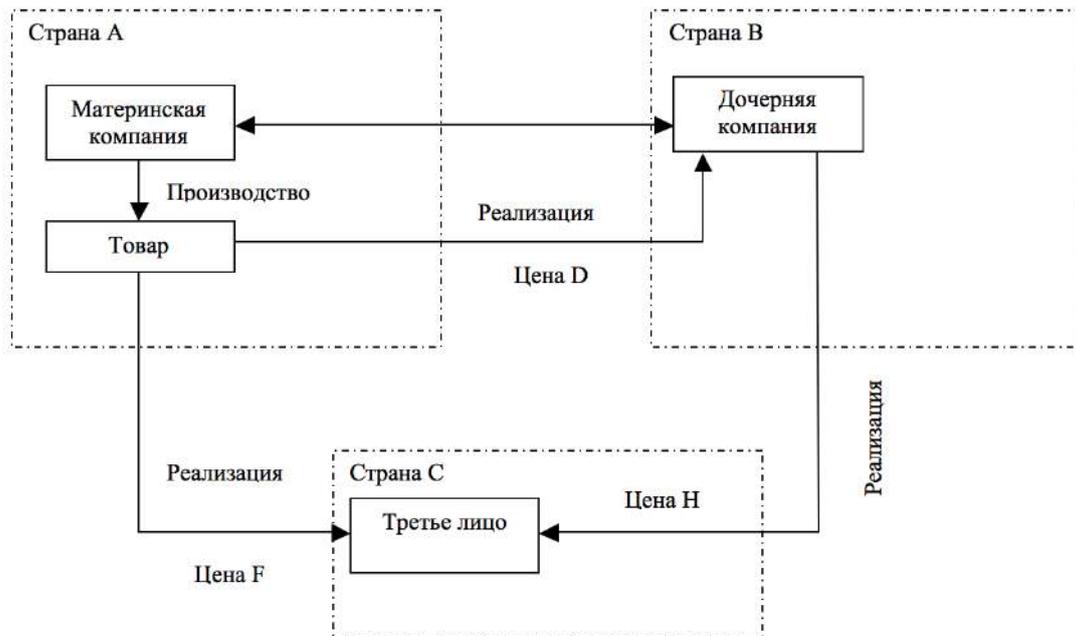


Рис. 1. Моделирование процесса международной торговли
 Источник: разработано автором

В настоящее время с целью решения проблемы BEPS в России проводится ряд мероприятий, среди которых можно отметить следующие:

- 1.– противодействие офшоризации экономики России;
- 2.– разработка планов по выходу групп холдингов из офшоров;
- 3.– введение понятия корпоративное налоговое резидентство;
- 4.– введение понятия бенефициарного собственника.

Следует отметить, что малоизученными остаются вопросы инструментария, применяемого транснациональными корпорациями, а также непосредственной оценки величины «смещаемой» прибыли.

В научной литературе вопрос трансфертного ценообразования поднимается не только со стороны потерь налоговых доходов бюджетами, но и со стороны управления рисками транснациональных компаний. Так, в исследовании Sven P. Jost, Michael Pfaffermayr and Hannes Winner [12] произведено рейтинговое стран по величине осознания налогоплательщиками налоговых рисков, связанных с применением трансфертного ценообразования. В расчетах используются данные 350 международных компаний и 24 стран. При этом авторы, исследуя структуру налоговых рисков, приходят к выводу об отсутствии зависимости между низкими налоговыми ставками основных прямых налогов и отсутствием (или незначительным значением) рисков, связанных с применением трансфертных цен. Эти положения, полагаю, формируют поведенческую модель налогоплательщиков – транснациональных компаний: чем выше уровень контроля со стороны государства над трансфертными ценами, тем выше уровень осознания налогоплательщиками своих рисков, что побуждает компании разрабатывать собственную стратегию применения трансфертных цен (при этом является ли государство низконалоговой юрисдикцией или нет роли не играет). В связи с этим вопросы налогового контроля, а также международного сотрудничества между налоговыми администрациями приобретают особую актуальность.

В настоящее время такое сотрудничество осуществляется в рамках международных и межправительственных организаций, таких как: Европейская организация налоговых администраций (Intra-European Organization of

Tax Administrations – IOEA), ОЭСР, Совет руководителей налоговых служб (СРНС) при Интеграционном комитете при Евразийском экономическом сообществе (ЕврАзЭС), Координационный совет руководителей налоговых служб государств – участников СНГ (КСРНС СНГ), Таможенный союз ЕврАзЭС, Совет государств региона Балтийского моря – Балтсовет (Council of the Baltic Sea States – CBSS). При этом ФНС России работает над расширением своего участия в различных международных организациях. Это позволяет внедрять международный опыт в сфере налогового администрирования, а также совершенствовать систему обмена налоговой информацией с иностранными налоговыми органами. Такой обмен сейчас осуществляется в рамках заключенных 14 соглашений.

Кроме того, ОЭСР разработано модельное соглашение об обмене информацией в сфере налогообложения (Agreement on Exchange of Information on Tax Matters, или Tax Information Exchange Agreements (далее - «ТІЕА»)) [8] и Модельная конвенция об избежании двойного налогообложения по налогам на доходы и капитал [9] (Model convention with respect to taxes on income and on capital). Статья 26 данной конвенции регулирует вопросы обмена налоговой информацией. В России аналог ТІЕА – типовое соглашение об обмене информацией по налоговым делам между Россией и иностранными государствами утверждено Постановлением правительства от 14 августа 2014 года N 805. Следует отметить, что по состоянию на 1 июня 2015 г. ни одного ТІЕА с офшорами Россия не заключила. Полагаю, что заключение подобных соглашений повысит уровень налоговой прозрачности и усилит налоговый контроль за налогоплательщиками – резидентами. При этом преимущество такого соглашения заключается не только в обмене информацией, но и в возможности налоговых администраций проводить выездные мероприятия налогового контроля на территории государства – участника соглашений.

Регулирование тонкой капитализации.

Обеспечение капиталом компаний осуществляется двумя способами: выпуском обыкновенных акций и привлечением займов. В первом случае возникает обязанность

уплаты налогов с доходов компании, а также с дивидендов. Во втором случае налоговая база определяется в отношении процентов по займу у займодавца. Это побуждает компании организовывать финансирование за счет кредитов, особенно если кредитор является резидентом низконалоговой юрисдикции или юрисдикции, в которой данный вид дохода не подлежит налогообложению.

В России «контролируемая задолженность» или «тонкая капитализация» (проценты, начисленные российской организацией на заемные средства и полученные от иностранной компании, участвующей в уставном капитале заемщика) регулируется п. 2-4 статьи 269 НК РФ: если задолженность налогоплательщика по займам превышает более чем в три раза размер собственного капитала (чистых активов), для определения суммы процентов, относимых на расходы, налогоплательщик должен использовать специальный расчет. Среди зарубежных стран можно выделить два основных подхода к борьбе с «тонкой капитализацией»:

1. Ограничение отнесения на расходы процентов по займу при определенном соотношении общего долга к собственному капиталу.
2. Ограничение отнесения на расходы процентов по займу при определенном соотношении внутреннего долга к собственному капиталу. При этом под внутренним долгом для транснациональных компаний понимается долг материнской компании или другой связанной стороны.

Данные правила успешно применяются в странах – членах Европейского Союза, однако не во всех. В Австрии отсутствуют законодательно закрепленные правила регулирования тонкой капитализации, однако налоговые администрации учитывают коэффициент отношения долга к собственному капиталу и принимают его равным 3 к 1 или 4 к 1 [14]. В Бельгии такое соотношение составляет 5 к 1 [15].

Налоговый статус налогоплательщика.

Интернационализация бизнеса, произошедшая в последние десятилетия, привела к значительному увеличению мобильности компаний, а многообразие существующих критериев в различных налоговых системах государств привело к таким явлениям как двойное налогообложение и уклонение от уплаты налогов и сборов. В связи с чем возникает необходимость анализа категории «налоговый статус налогоплательщика».

Существует два основных подхода в определении статуса налогоплательщика: признак территориальности (теория инкорпорации – incorporation theory) и признак резидентства (теория осуществления основной деятельности – real seat theory). В соответствии с первым подходом доходы, получаемые за пределами государственных границ не подлежат налогообложению. Согласно второму подходу доходы резидентов подлежат налогообложению даже при их фактическом получении за рубежом. В законодательстве стран резидентство определяется по следующим критериям:

- место регистрации налогоплательщика;
- место нахождения фактического руководящего органа;
- место осуществления основной деятельности.

Следует отметить, что место нахождения фактического органа управления определяется исходя из: места проведения заседаний совета директоров; места, из которого осуществляется непосредственное управление компанией; места, в котором должностные руководящие лица ведут свою деятельность; места, в котором ведут бухгалтерский учет. Также оказывает влияние и тот факт,

что контрольным пакетом акций владеют акционеры – налоговые резиденты. В связи с тем, что в законодательстве некоторых стран используется признак территориальности, это приводит к возникновению такого явления как «двойное налогообложение».

Урегулирование вопросов двойного налогообложения возможно только путем подписания специальных международных налоговых соглашений или договоров. Следует отметить, что международные налоговые соглашения или договоры об исключении двойного налогообложения весьма распространены в межгосударственных отношениях.

Таким образом, анализ принципов организации налогообложения в сфере внешнеэкономической деятельности позволяет выделить следующие подходы к налоговому администрированию:

1. Установление особых правил исчисления налога на добавленную стоимость при экспорте и импорт товаров и особых правил регулирования трансфертного ценообразования;
2. Установление особых правил регулирования тонкой капитализации;
3. Регулирование межгосударственного взаимодействия в целях избежания двойного налогообложения;
4. Повышение налогового контроля в целях снижения уклонения от уплаты налогов в бюджетную систему за счет:
 - деофшоризации экономики;
 - особого контроля над иностранными компаниями, осуществляющими деятельность на территории государства;
 - борьбы с эффектом BEPS.
5. Повышение эффективности обмена налоговой информацией на межгосударственном уровне.

Список литературы:

1. Полежарова Л.В., Артемьев А.А. (под ред. Л.И. Гончаренко) "Налогообложение участников внешнеэкономической деятельности в России: Учебное пособие" - М., "Магистр", "ИНФРА-М", 2013
2. Шемякина М.С. Анализ уровня налогового бремени и влияющих на него факторов (на материалах стран-членов Европейского Союза) // Новый университет. Серия: Экономика и право. 2014. № 3 (37). С. 38-44.
3. Saltykova, E. Sokolova, M. Shemyakina To the question on the parity of concepts «special tax regime», «system of taxation» and «tax system» // Modern jurisprudence: legal thought and enforcement practice. UK, S Yorkshire, Sheffield, Scope Academic House, 2013. p.146-147.
4. OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations 2010 DOI:10.1787/tpg-2010-en
5. Cristea A. D., Nguyen D. X. Transfer pricing by multinational firms: New evidence from foreign firm ownerships. – 2013.
6. Vicard V. Transfer Pricing of Multinational Companies, Aggregate Trade and Investment Income // October, <http://vicard.univ.free.fr/research.htm>. – 2014.
7. ОЭСР. Официальный сайт. URL: <http://www.oecd.org/ctp/treaties/2014-model-tax-convention-articles.pdf>
8. ОЭСР. Официальный сайт. URL: <http://www.oecd.org/ctp/exchange-of-tax-information/2082215.pdf>

9. ОЭСР. Официальный сайт. URL: [http://www.oecd.org/ctp/exchange-of-tax-information/120718_Article%2026-ENG_no%20cover%20\(2\).pdf](http://www.oecd.org/ctp/exchange-of-tax-information/120718_Article%2026-ENG_no%20cover%20(2).pdf)
10. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.taxjustice.net/topics/corporate-tax/transfer-pricing/>
11. OECD (2013), Action Plan on Base Erosion and Profit Shifting, OECD Publishing. URL: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264202719-en>
12. Sven P. Jost, Michael Pfaffermayr and Hannes Winner Transfer pricing as a tax compliance risk // Accounting and Business Research, 2014 Vol. 44, No. 3, 260 –279. URL: <http://dx.doi.org/10.1080/00014788.2014.883062>
13. Закон КНР «О налоге на доходы предприятий»
14. Austrian Corporate Tax Act (ACTA)
15. Belgium Income Tax Code (BITC)

БЕЗРАБОТИЦА И ЕЁ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ

Анаева Зулфия Кемаловна

Канд.экон.наук., доцент кафедры «Экономическая теория», ФГБОУ ВО «Чеченский государственный университет»

Хайдаева Селима Исановна

Студентка 3 курса факультета экономики и финансов ФГБОУ ВО «Чеченский государственный университет»

Алханов Лечи Хадидович

Студент 3 курса факультета экономики и финансов ФГБОУ ВО «Чеченский государственный университет»

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена безработице как одной из острых проблем макроэкономического характера на этапе социально-экономического развития страны. Она неотделимая часть рыночной экономики. Рассмотрен реальный характер безработицы, выраженный в проявлении очевидных социально-экономических проблем. Кроме того, проведен анализ основных последствий безработицы.

ABSTRACT

The article is devoted to unemployment as one of the most pressing macroeconomic problems at the stage of socio-economic development of the country. It is an integral part of the market economy. Considered the real nature of unemployment, expressed in the manifestation of obvious social and economic problems. In addition, an analysis of the main consequences of unemployment.

Ключевые слова: безработица, занятость, социально-экономическое развитие, рыночная экономика.

Keywords: unemployment, employment, social and economic development, market economy.

Безработица считается явлением, характерным для всех стран в частности с рыночной экономикой. Отношение к ней с момента её образования по сию пору преобразилось, и прежде всего, в зависимости от размеров её. При больших величинах считалось обязательным противоборствовать ей всеми имеющимися возможностями, в том числе с непременным использованием методов государственного регулирования. С середины XX века, в связи с успехами сообществ с так называемой социальной экономикой, безработица стала анализироваться как социальное событие, носящее эпизодический характер. В данный момент, когда вновь стали ощущаться чувствительные потери от различных форм безработицы, основные старания устремляются на препятствование застойной безработицы.

Безработица — это общественно-экономическое событие, возникшее вместе с появлением наёмного труда. С одной стороны, она определяется, стремлением индивидов работать по найму с целью получения дивидендов (заработка), а с другой стороны, неимением такой работы. По аналогичности с понятием занятости безработицу можно обусловить как положение экономически активной части населения, которое характеризуется неимением у индивидов наёмной работы или легитимного доходного занятия, то есть не противоречащего существующему законодательству при наличии намерений иметь такую работу (занятие) и её активного поиска [4].

В научных формулировках понятия «безработный» и «занятый», имеются отличительные особенности между их трактовкой Международной организацией труда (которой придерживается и Росстат) и российским законодательством.

Согласно методологии Международной организации труда (МОТ), безработные — это лица 16 лет и старше, которые в рассматриваемый период:

- не имели работу (доходного занятия);
- активно занимались поиском работы, то есть обращались в государственную или коммерческую службу занятости, использовали или выкладывали объявления, напрямую обращались к администрации предприятия (работодателю), использовали собственные связи или предпринимали шаги к организации личного дела;
- были готовы приступить к работе;
- проходили подготовку по направлению службы занятости;
- являлись учащимися, студентами, пенсионерами и инвалидами, занимающимися поиском работы и согласных приступить к ней.

Занятость населения является важнейшей социально-экономической категорией, связанной с реализацией права человека «свободно распоряжаться своими способностями к труду, выбирать род деятельности и профессию» (п. 1 ст. 37 Конституции РФ). [1]

Занятость населения — это состояние экономически активной части населения, которое характеризуется наличием у людей работы, или легитимного, то есть не противоречащего действующему законодательству, доходного занятия. Иначе говоря, занятость – это обеспеченность людей общественно необходимой работой, которая приносит им заработок (трудовой доход).

Безработица оказывает неблагоприятное влияние на общественные ценности и жизненные интересы общества, подрывая физическое и моральное здоровье населения: утрачиваются квалификация и практические навыки, возникает психологическая депрессия, в обществе нарастает жестокость и преступность, социальная напряжённость, увеличивается количество разводов, возрастает

число заболеваний из-за нервных, психических и сердечно-сосудистых расстройств, возрастает количество случаев суицида и иных негативных явлений.

Массовая длительная безработица оказывает сильное влияние на социально-политическое положение в стране, когда на волне всеобщего недовольства активизируется деятельность экстремистских группировок и партий, совершаются государственные перевороты, растет шовинизм. По этой причине своевременные и эффективные государственные меры по предотвращению (или снижению) негативных последствий массовой длительной безработицы должны стать приоритетными в социально-экономической политике любого государства.

Наиболее общими и основными показателями безработицы являются:

Уровень официально зарегистрированной безработицы — определяется как отношение числа зарегистрированных безработных к численности экономически активного населения на основе статистических данных, которые рассчитываются на определённой территории в среднемесечном, среднегодовом выражении или по состоянию на определённую дату (например, на конец года).

Уровень общей безработицы — выражается как отношение общей численности безработных, рассчитанной на определённой территории путём выборочных обследований по состоянию на определённую дату, к общему количеству экономически активного населения на ту же дату.

Удельный вес зарегистрированной безработицы в общем числе безработных определяется как отношение численности зарегистрированных на определённую дату безработных к общему числу безработных, рассчитанных на определённой территории путём выборочных обследований по состоянию на определённую дату.

Росстатом опубликованы результаты по выборочному обследованию жителей по проблемам занятости по состоянию на вторую неделю декабря 2014 года. Численность экономически активного населения в возрасте 15-72 лет (занятые и нетрудоустроенные) на декабрь прошлого года составила 75,4 млн. человек, это 53% от общей численности населения страны. В их числе 71,4 млн. человек классифицируются как занятые экономической деятельностью и 4,0 млн. человек — как безработные в соответствии с критериями МОТ (то есть не имели работы или иного дохода от занятия, искали работу и были готовы приступить к ней в обследуемый период).

Уровень безработицы в декабре 2014 года равен 5,3% (не исключая сезонный фактор). Уровень занятости населения (отношение численности занятого населения к общей численности населения обследуемого возраста) на декабрь 2014 года равен 65,2%. Если сравнивать данные показатели с их значениями за ноябрь того же года, то можно сделать вывод, что численность занятого населения в декабре уменьшилась на 159 тыс. человек или на 0,2%, а число безработных увеличилось на 37 тыс. человек, или на 0,9%. Сравнивая с декабрем 2013 года, видим, что численность занятого населения увеличилась на 520 тыс. человек, или на 0,7%, численность безработных уменьшилась на 216 тыс. человек, или на 5,2%.

Общая численность безработных, классифицируемых по критериям МОТ, в 4,5 раза превысила численность безработных, зафиксированных в государственных учреждениях службы занятости населения. На конец декабря 2014 года в службах занятости населения состояло на учете в качестве безработных 883 тыс. человек, это на 3,8% меньше по сравнению с декабрем 2013г. и на 7,5% больше по сравнению с ноябрем 2014 года.

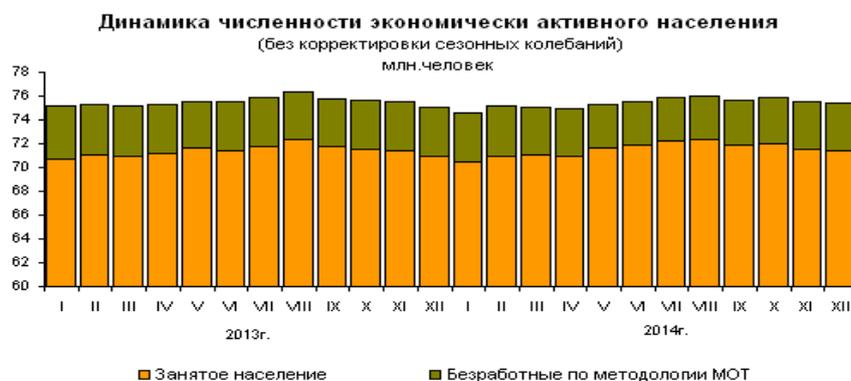


Рис.1. Динамика численности экономически активного населения.

Согласно данным обследования населения по проблемам занятости, в декабре 2014 года 73% нетрудоустроенных занимались поиском работы самостоятельно, без обращения в службы занятости. При этом представительница слабого пола чаще обращались в службы занятости в поисках работы, чем мужчины. Среди безработных женщин доля ищущих работу с помощью служб занятости в декабре 2014г. составила 30%, среди безработных мужчин — 24,4%. При поиске работы наиболее предпочтительным методом считается обращение к помощи друзей, родственников или знакомых — обследуемый период им воспользовались 64% безработных. Поиск работы с помощью средств массовой информации и интернета является вторым по популярности способом поиска работы, который которым воспользовались 40,2% безработных [2].

Безработица приносит неблагоприятный эффект на все области общественной жизни, поскольку трудовая активность создает индивида как такового, а также она является первопричиной общественно-экономического прогресса.

Проанализируем основные плоды безработицы (см. рис.2.):

Психологические факторы связаны с упадком качества трудовых источников. Во-первых, затяжная безработица приводит к потере умений специалистов. Во-вторых, напряженное состояние, связанное с увольнением и безрезультатными поисками работы, в критической точке сказывается на здоровье общества. В-третьих, профессиональное и территориальное перемещение трудовых ресурсов, которые являются источником более продуктивного их эксплуатации, сковывается боязнью индивидов

лишиться работы в промежутки времени с высокой безработицей. Но есть и относительно положительное влияние безработицы, так как она склоняет работников к более плодотворному и точному труду [3].

К социальным относится сокращение доходов и уровня жизни населения. Имущественное расслоение в обществе усиливается, что нередко приводит к социально-политической нестабильности.

Политические проявляются в росте преступности. Число преступников не находится в прямой связи с уровнем безработных, однако удельный вес неработающих в общей численности правонарушений существенно высок.

К экономическим последствиям безработицы относятся сокращение объёмов национального производства. Наглядное представление такой ситуации нам даёт, так называемый, закон Оукена. Артур Оукен сформулировал закон, который гласит, что каждый 1% превышения фактической безработицы над естественным уровнем ведёт к отставанию фактического ВВП от потенциального на 2,5%. Математически это выражается следующей формулой:

Отставание ВВП = 2.5 (УБф-УБе)

где: - УБф, УБе – уровень фактической и естественной безработицы соответственно.

Число 2,5 называется числом Оукена, параметром Оукена, или коэффициентом Оукена. Статистика показывает, что этот коэффициент в разных странах и в различные периоды времени может изменяться в пределах от 2 до 3.

Безработица тянет за собой нешуточные экономические и социальные затраты. Одно из важнейших неблагоприятных последствий безработицы - нерабочее положение трудоспособных индивидов и, соответственно, не изготовленная продукция. Если экономика не в состоянии удовлетворить нужду в рабочих местах для всех, то теряется допустимая возможность изготовления товаров и услуг. Таким образом, безработица препятствует обществу совершенствоваться и идти вперёд с учётом своих допустимых возможностей. Кроме чисто экономических расходов, нельзя не учитывать и значительные социальные и нравственные последствия безработицы, её негативное влияние на общественные достоинства и жизненные желания индивидов.

Безработица, каким бы способом она не измерялась, является всегда трагедией для тех, кто не имеет работы и не может получить законный источник дохода для существования. Кроме того, её последствия выходят далеко за рамки вопросов материального достатка. Длительная бездеятельность приводит к утрате профессиональной квалификации, а это окончательно убивает надежду найти работу по специальности. Потеря источника дохода и жалкое существование приводят к упадку моральных устоев, потере самоуважения, распаду семьи и т.д.

Учёные выявляют прямую связь между увеличением случаев самоубийств, убийств, психических заболеваний, смертности от сердечно-сосудистых заболеваний и высоким уровнем безработицы. Наконец, история хорошо показывает, что массовая безработица ведёт к быстрым,

иногда очень бурным социальным и политическим переменам. Именно поэтому государство не должно полагаться на саморегулирующуюся роль рынка в вопросах занятости, а активно вмешиваться в этот процесс.

Таким образом, безработица – сложное социально-экономическое явление, при котором часть трудоспособного населения не может трудоустроиться. Основными критериями, по которым человека относят к безработному, являются то, что:

Во-первых, человек не имел работы;

Во-вторых, искал работу;

В-третьих, был готов приступить к ней.

Существуют различные виды безработицы, которые различаются не только причинами возникновения, но также влиянием на социально-экономическое развитие в стране. Так, например, фрикционная и структурная безработица являются естественными при рыночной экономике. Их существование связано с такими факторами, как смена места жительства, поиск более лучшей работы, качественными изменениями в процессе производства и др. Как правило, они не требуют кардинальных мер государственного регулирования. Возникновение циклической безработицы связано с колебаниями деловой активности в стране. Государство регулирует её с помощью фискальных (налоги, трансферты) и денежно-кредитных мер.

Негативное влияние безработицы затрагивает все сферы жизни населения. Это отражается в снижении благосостояния и уровня жизни населения, увеличении преступности, деградации работников и потере профессиональных навыков. Наиболее остро безработица влияет на общественное производство: из-за безработицы недопроизводится потенциально возможный размер ВВП.

Список литературы

1. Конституция Российской Федерации [Текст]: офиц. текст. - М.: Юрид. Лит., 1993.
2. Федеральная служба государственной статистики. [Электронный ресурс]. Онлайн-обращение. URL: www.gks.ru. Дата обращения 7.06.2015г.
3. Ивашковский С.Н. Макроэкономика: метод. пособие для дистанционного управления /С.Н. Ивашковский. СПб, Элитариум., 2011.
4. [Мрачковский HYPERLINK "http://economy-ru.com/truda-ekonomika/ryinok-truda-ucheb-posobie-mrachkovskiy.html"](http://economy-ru.com/truda-ekonomika/ryinok-truda-ucheb-posobie-mrachkovskiy.html), А. Е. Рынок труда: учеб. Пособие. А. Е. HYPERLINK "http://economy-ru.com/truda-ekonomika/ryinok-truda-ucheb-posobie-mrachkovskiy.html" Мрачковский HYPERLINK "http://economy-ru.com/truda-ekonomika/ryinok-truda-ucheb-posobie-mrachkovskiy.html", А. А. Михайлов. – Омск: Изд-во HYPERLINK "http://economy-ru.com/truda-ekonomika/ryinok-truda-ucheb-posobie-mrachkovskiy.html" ОмГТУ HYPERLINK "http://economy-ru.com/truda-ekonomika/ryinok-truda-ucheb-posobie-mrachkovskiy.html". – 2011.

ТЕНДЕНЦИИ И БАРЬЕРЫ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИХ ФИРМ ЗАРУБЕЖОМ И В РОССИИ

Бакашина Ольга Михайловна

аспирантка института маркетинга ФГБОУ ВПО «Государственный университет управления», Москва

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена тенденциям и барьерам развития инновационной деятельности фармацевтических фирм зарубежом и в России. Успешность фармацевтической фирмы и отрасли в целом может быть измерена по нескольким

показателям. Основной показатель, безусловно, объем продаж и, доля новых запусков в объеме продаж. В статье приведен анализ изменения позиций лидирующих в мире фармацевтических фирм, актуальные тенденции фармацевтической промышленности, обусловленные глобализацией мировой экономики. Перечислены актуальные проблемы и барьеры развития отечественной фармацевтической отрасли.

Ключевые слова: Маркетинг, фармацевтические продуктовые инновации, тенденции и барьеры развития инновационной деятельности фармацевтических фирм.

ABSTRACT

The article is devoted to the trends and barriers of innovation of pharmaceutical firms abroad and in Russia. The success of a pharmaceutical firms and industry can be measured by several indicators. The main indicator is certainly the volume of sales and the share of new launches in the volume of sales. The article provides an analysis of the position changes of the world's leading pharmaceutical firms, current trends in the pharmaceutical industry caused by globalization of the world economy. Actual problems and barriers of the domestic pharmaceutical industry are listed.

Keywords: Marketing, pharmaceutical product innovation, trends and barriers of innovation of pharmaceutical firms.

Успешность фармацевтической фирмы и отрасли в целом может быть измерена по нескольким показателям. Основной показатель, безусловно, объем продаж и, доля новых запусков в объеме продаж. Дополнительные показатели, такие как размер национального рынка, привлекательность страны для проведения клинических исследований, помогают провести более глубокий анализ, и определить влияние регуляторных норм, общественного давления и страховой медицины.

В конце 70-х и начале 80-х, серия исследований американского правительства выявила потерю конкурентного преимущества США в фармацевтической отрасли. Основным показателем являлось число фирм со штаб-квартирой в США, лидирующих по продажам и запуском новых продуктов, а также время получения разрешения на оборот медикаментов в Европе и США. Чрезмерная нормативная предосторожность, растущие затраты на клинические исследования и в общем слабый инновационный климат негативно отражались на американской фармацевтической отрасли.

Таб. 1

фармацевтических фирм, лидирующих по продажам, 1974 г.

Позиция	Фирма	Расположение штаб-квартиры	Продажи, млн. долл.
1	Roche	Швейцария	1 386
2	Merck	США	1 197
3	Hoechst	Германия	1 174
4	Ciba-Geigy	Швейцария	1 063
5	Bayer	Германия	862
6	Sandoz	Швейцария	847
7	Eli Lilly	США	789
8	American Home Products	США	758
9	Pfizer	США	740
10	Upjohn	США	683
11	Wamer Lambert	США	611
12	Rhone-Poulenc	Франция	595
13	Sterling	США	566
14	Abbott	США	551
15	Boehringer-Ingelheim	Германия	506

Ситуация изменилась уже через 30 лет, и несколько отраслевых исследований обнаружили, что американский фармацевтический сектор вместо прогнозируемого в 80-х негативного тренда с начала 90-х ускорил свое развитие.

Из 15-ти фармацевтических фирм, лидирующих по продажам, в 2005 году 9 имели штаб-квартиру в США.

При этом все лидирующие фирмы имели филиалы на международных рынках, а рост продаж коррелировал с запуском продуктовых инноваций. Фирмы со штаб-квартирой в США переместились со средних позиций в лидеры за период в 30 лет.

Таб. 2

фармацевтических фирм, лидирующих по продажам, 2005 г.

Позиция	Фирма	Расположение штаб-квартиры	Продажи, млн. долл.
1	Pfizer	США	44 280
2	GlaxoSmithKline	Великобритания	33 960
3	Sanofi-Aventis	Франция	32 340
4	Novartis	Швейцария	24 960
5	AstraZeneca	Великобритания	23 950
6	Johnson & Johnson	США	22 320
7	Merck	США	22 010
8	Wyeth	США	15 320
9	Bristol-Myers Squibb	США	15 250
10	Eli Lilly	США	14 650
11	Abbott Labs	США	13 990
12	Roche	Швейцария	12 900
13	Amgen	США	12 020
14	Boehringer-Ingelheim	Германия	10 840
15	Takeda	Япония	8 530

Помимо изменения списка лидеров, обращает на себя внимание феноменальный рост продаж. Многие из лидирующих фирм достигали этого роста за счет приобретения и/или маркетинга продуктовых инноваций. Безусловным преимуществом американских компаний было расположение на самом крупном рынке мира. Кроме лидерства по размеру домашнего рынка, европейские фирмы не удержали лидирующих позиций и по инвестициям на исследования и разработки. В середине 70-х европейские фирмы, включая английские, тратили от 1 до 2,4 млрд. долларов, в то время как американские фирмы тратили от

0,6 до 1,2 млрд. долл. К 1994 году, однако, суммарные затраты 13 лидирующих американских фармацевтических фирм составили 8,6 млрд. долл. в сравнении с 5,8 млрд. долл. инвестиций европейцев. А еще через десятилетие американские фирмы утроили инвестиции до 27 млрд. долл., в то время как инвестиции европейцев увеличились лишь до 9 млрд. долл., увеличив отставание с трети в середине 70-х до троекратного в середине 90-х [3].

Таблица 3 иллюстрирует относительное снижение доли новых химических соединений, разработанных фирмами из Германии и Франции по сравнению с фирмами, расположенными в США и Великобритании.

Таб. 3

Вывод на рынок новых химических соединений (НХС) фирмами, разделенными по локализации штаб-квартиры.

География	1961 - 1970		1971 - 1980		1981 - 1990		1991 - 2000	
	НХС	Доля, %						
США	209	30	157	31	145	32	75	42
Франция	172	25	98	19	37	8	10	6
Германия	115	17	96	20	67	15	24	13
Япония	80	12	75	15	130	29	16	9
Швейцария	68	10	53	10	48	11	26	14
Великобритания	48	7	29	6	29	6	29	16
Всего НМ	692		508		456		180	

На протяжении двадцати лет с 1961 по 1980 гг. фирмы расположенные на европейском континенте изобрели и запустили более 60% всех инновационных фармацевтических продуктов. Из 10 лидирующих в продуктовых инновациях фирм, только две были расположены в США (Джонсон и Джонсон, Пфайзер), в то время как 3 были расположены в Германии (Хехст, Берингер Ингельхайм и Байер), 2 во Франции (Санофи, Рон Пуленк) и 3 в Швейцарии (Сандоз, Цыба-Гейджи и Рош). К 90-м американские фирмы приносили уже более 40% всех продуктовых фармацевтических инноваций, английские фирмы улучшили свое положение за счет слияния Глаксо Велком, СмитКляйн Бичем и АстраЗенека (последняя со значительной долей Шведского капитала). Позиция немецких фирм продолжила падение после 2000-х, начав со слияния Хехст и Рон Пуленк в фирму Авентис в 1999 г., которая затем была поглощена Санофи в 2004 г. Слияния, лежащие в основе образования фирм ГлаксоСмитКляйн и Новартис, протолкнули эти фирмы в первый эшелон отрасли, но эти преобразования в тоже время способствовали откату фирм, особенно немецких, с лидирующих позиций в середине 2000-х гг [3].

Развитие международных научно-исследовательских площадок, и скорости обмена информацией привело к тому, что, несмотря на патентную защиту, инновационные фармацевтические продукты сталкиваются с серьезной конкуренцией еще задолго до появления на рынке дженериков. Исследование Университета Тафт показало, что промежуток времени между выходом на рынок первого в своем классе инновационного фармацевтического продукта и его последователя, прямого конкурента по классу, сократилось на 78% с 70-х гг.: с 8,2 лет в 70-х до 1,8 года в 1995 г. При этом доля выписки дженериков вообще в США по сравнению с оригинальными лекарствами возросла с 18% в 1984 г. до 60% в 2005 г. [4].

Еще одной причиной смещения центра силы в мировой фармацевтической отрасли, помимо размера инвестиций на исследования и разработки, числа запущенных продуктовых инноваций, следовательно, и объема продаж, и выбора страны проведения клинических исследований, эксперты называют политику государственного регулирования цен на лекарства в Европе:

- регулирование ценообразования: определение максимально допустимой наценки, конкурентного сравнения цен внутри терапевтического класса, и сравнения цен производителя с разных странах, определение максимально допустимой прибыли товаропроводящей цепи;
- льготное обеспечение или компенсация затрат;
- замещение оригинальных лекарств дженериками [3].

Помимо этого, на сегодняшний день глобализация мировой экономики обуславливает следующие тенденции фармацевтической промышленности:

- Производство медикаментов сконцентрировано в промышленно развитых странах, в пяти из которых – США, Япония, Германия, Франция и Великобритания – производится две трети всего объема.
- Большие по объему рынки медикаментов нижних ценовых сегментов существуют в высоко конкурентных внутренних рынках Китая и Индии.
- Транснациональные компании доминируют в мировом производстве, торговле и маркетинге лекарственных средств. На десять лидирующих компаний приходится почти половина всех продаж. Тенденция концентрации, начавшаяся в конце 80-х продолжается.
- На 10 самых продаваемых препаратов приходится 12% объема производства медикаментов [6].

Отечественная продукция составляет четверть объема потребления медикаментов в стоимостном выражении и две трети в натуральном, проигрывая не только крупным международным фирмам, но и производителям дженериков и фармацевтического сырья из Китая и Индии. На уровне простых лекарственных препаратов отечественная фармацевтическая промышленность может обеспечить население, но российских препаратов почти нет среди инновационных лекарственных средств.

Отечественная фармацевтическая отрасль технологически отстает от мировой промышленности на всех этапах создания продукта, от научных исследований до введения инновационного фармацевтического продукта на рынок. И, несмотря на поддержку государства, в том

числе программой развития отрасли до 2020 года, испытывает значимое давление со стороны международных фармацевтических фирм, которые имеют многолетний, непрерывный опыт и компетенции в области создания и продвижения инновационных продуктов. Многие наработки, кадры, отечественные предприятия производители химического сырья для российских фармацевтических предприятий устарели и/или были утрачены в 90-х годах. Производство собственных субстанций в России практически прекращено. В России в настоящее время лишь ограниченное количество предприятий осуществляют промышленный выпуск субстанций [1, 2].

Новые запуски отечественных фармацевтических предприятий в основном являются брендированными воспроизведенными копиями оригинальных импортных препаратов - лекарственных средств, поступивших в обращение после истечения срока действия исключительных патентных прав. Низкая добавленная стоимость дженериков, в свою очередь, обуславливает отсутствие возможности развития инновационного комплекса отечественных фармацевтических компаний.

Библиография

1. Беспалов Н. Индустриализация в отдельно взятой отрасли // *Inpharmacia Аналитика фармрынка*. - 2011. - №4. - С. 23-31.
2. Волков В.С. Формирование концепции конкурентоспособности лекарственных препаратов: дис. кан. экон. наук. - М., 2003. - 172 с.
3. Daemrich A. Where is the pharmacy to the World? International regulatory variation and pharmaceutical industry location // *Harvard Business School, working paper*. - 2009. p 09-118.
4. DiMasi, Paquette, *Pharmacoeconomics*. - 2004. - 22. - p. 14.
5. DiMasi, Hansen, Grabowski, The price of Innovation: New Estimates of Drug Development Cost. - *Journal of Health Economics*. - 2003. - 22. - p. 151 - 185.
6. The World Medicine Situation. World health Organization report, 2004. - p. 70

СПЕЦИФИКА ПРОДУКТОВЫХ ИННОВАЦИЙ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ

Бакашина Ольга Михайловна

аспирантка института маркетинга ФГБОУ ВПО «Государственный университет управления», Москва

АННОТАЦИЯ

В статье проанализированы отличительные особенности продуктовых инноваций фармацевтической отрасли, приведены актуальные классификации и примеры. Фармацевтические продуктовые инновации определяются уникальностью улучшения существующих стандартов лечения. Что в первую очередь означает эффективность лечения, затем безопасность. Второстепенными целями являются удобство терапевтической схемы и стоимость лечения.

Ключевые слова: Маркетинг, фармацевтические продуктовые инновации, классификации, макротренды здравоохранения.

ABSTRACT

The article analyzes the features of product innovations of the pharmaceutical industry, current classification and examples are given. Pharmaceutical product innovation defines by a unique improvement of existing treatment standards. That means first of all the effectiveness of treatment, then security. Secondary objectives are ease of therapeutic regimen and cost of treatment.

Keywords: Marketing, pharmaceutical product innovation, classification, macrotrends of healthcare.

Фармацевтические инновации создают ценность для общества, улучшая существующие стандарты лечения. Именно уникальность этого улучшения и определяет фармацевтическую инновацию. По мнению С. Моргана (Morgan, 2008), фармацевтическая продуктовая инновация должна характеризоваться новой степенью эффективности. Инновационность фармацевтического продукта определяется его эффективностью, безопасностью и удоб-

ством применения, ценой относительно уже существующих продуктов [12]. В тоже время продукт является фармацевтической инновацией, если удовлетворяет ранее не удовлетворенную потребность, или ранее не адекватно удовлетворяемую потребность.

Формирование инновационных продуктов фармацевтической отрасли характеризуется особенностями, приведенными в таблице 1.

Таблица 1

Особенности инновационной деятельности в фармацевтической отрасли

Фактор	Характеристика фармацевтической отрасли
Доступность технологии	Фармацевтическая отрасль относится к высокотехнологичным отраслям
Время разработок	Длительные разработки, связанные с проведением клинических исследований
Сила потребителя	Низкая, на выбор влияют врачи и фармацевты
Лицензирование	Обязательно
Логистика	Осложнена обязательной государственной регистрацией препаратов
Ограничения оборота	Существуют ограничения оборота, например, рецептурных препаратов
Ценообразование	Для жизненно необходимых препаратов ценообразование регламентировано государством

Следующие макротренды здравоохранения влияют на инновационную деятельность фармацевтических фирм, определяя ее направления:

- увеличение доли среднего класса в развивающихся странах, изменение рациона питания в этих странах;

- увеличение продолжительности жизни;
- распространение цифровых технологий в здравоохранении;
- развитие персонализированной медицины – генетического анализа предрасположенности к заболеваниям [11].

Классификация продуктовых инноваций фармацевтической отрасли учитывает влияние специалистов здравоохранения на выбор потребителя:

- продуктовые инновации, удовлетворяющие явные потребности, то есть притягиваемые спросом, формируемым конечными потребителями или специалистами здравоохранения,

- и продуктовые инновации, движимые развитием технологии, спрос на которые необходимо формировать, рис. 1.

Инициация потребления фармацевтических инноваций высокого уровня технологической оригинальности, например инновационных рецептурных препаратов, зависит в основном от промежуточных потребителей – врачей, чьи запросы изменяются под влиянием развития фундаментальной медицины, технологического прогресса, накопления доказательной базы [5, 7]. Ж. Ламбен (2008) определяет такие инновации как проталкиваемые технологическим прогрессом и являющиеся результатом исследований и разработок [2].



Рис. 1. Классификация продуктовых инноваций в фармацевтической отрасли на основе классификации Ж.Ж. Ламбена.

Инновационные фармацевтические продукты высокого уровня оригинальности, воспринимаемой конечными потребителями, например, пролонгированные, аэрозольные и шипучие лекарственные формы, притягиваются изменением потребностей конечных потребителей. Технологический прогресс стимулирует изменение потребностей и конечных потребителей, но для потребителей на первый план выходят второстепенные свойства, которые они могут самостоятельно оценить: уникальная упаковка, удобное дозирование, отсутствие нежелательных реакций

и хорошая переносимость [3, 24, 7]. Ж. Ламбен определяет такие инновации как притягиваемые спросом и удовлетворяющие наблюдаемые потребности [2].

В таблице 2 приведено сопоставление классической классификации продуктовых инноваций Э. Буза, Д. Аллена и К. Хемильтона (Booz, Allen, Hamilton, 1982) [2, 9, 10] с классификацией продуктовых инноваций Ж. Ламбена, дополненной спецификой фармацевтической отрасли.

Таблица 2

Сопоставление классификаций продуктовых инноваций Э. Буза, Д. Аллена и К. Хемильтона и Ж. Ламбена, с учетом специфики фармацевтической отрасли (Booz, Allen, Hamilton, 1982).

Классификация продуктовых инноваций в фармацевтической отрасли	Примеры	
1. Продуктовые инновации, не имеющие аналогов.	Движимые технологией продуктовые инновации, спрос на которые необходимо формировать.	Первый антибиотик - пенициллин.
2. Продуктовые инновации на существующих рынках, новые торговые марки.	Движимые технологией продуктовые инновации, спрос на которые формируется под влиянием специалистов здравоохранения.	Новые поколения антибиотиков под новыми торговыми марками.
3. Продуктовые инновации, расширяющие линейку существующих торговых марок.	Движимые спросом, сформированным потребителями и специалистами здравоохранения.	Новые лекарственные формы существующих торговых марок.
4. Продуктовые инновации, улучшающие характеристики существующих продуктов.	Движимые спросом, сформированным потребителями и специалистами здравоохранения.	Пролонгированные или не содержащие сахара формы выпуска.
5. Продуктовые инновации, являющиеся удешевленными версиями.	Движимые спросом, сформированным потребителями.	Дженерики существующих антибиотиков.

По данным Инициативы по созданию препаратов против редких болезней, тропические инфекционные бо-

лезни продолжают вызывать значительную заболеваемость и смертность в развивающихся странах. Тем не менее, из полутора тысяч новых лекарственных препаратов,

зарегистрированных в период между 1975 и 2004, только 21 (1,3%) были специально разработаны для тропических заболеваний и туберкулеза, хотя эти заболевания приходится 11,4% глобального бремени болезней (таб. 5) [15].

Таблица 3

Соотношение количества клинических исследований для разработки новых медикаментов и глобального бремени болезней (количество лет жизни, утраченных в результате инвалидности на миллион человек) на миллион человек, по данным ВОЗ (2013) [14].

Заболевания	Клинических исследований	Глобальное бремя болезней
Острые респираторные заболевания	370	95
Расстройства пищеварения	200	73
Депрессивные расстройства	590	66
Ишемическая болезнь сердца	1400	60
ВИЧ/СПИД	620	57
Цереброваскулярные заболевания	800	46
Недоношенность	300	44
Родовые травмы и асфиксия	40	43
Туберкулез	210	35
Малярия	190	34
Хроническая обструктивная болезнь легких	540	30
Сахарный диабет	1700	18
Потеря слуха	190	18
Астма	500	17
Остеоартрит	560	15
Шизофрения	500	15
Алкоголизм	200	14
Рак легких, трахеи	1600	12
Макулярная дегенерация и другие расстройства органов чувств	1000	10
Болезни почек	600	10
Гипертоническая болезнь	550	9
Рак желудка	700	8
Рак печени	674	7
Рак молочной железы	1900	5
Лейкемия	1550	5
Колоректальный рак	870	5
Лимфомы и миеломы	1450	4
Рак предстательной железы	710	2
Рак панкреатический	400	2

По данным американского экономиста А. Табарока (Tabarock, 2012) путь фармацевтической продуктовой инновации от идеи до потребителя обходится производителю в сумму порядка 1.8 млрд. долларов США, при этом чистая прибыль от продажи многих успешного брендов достигает миллиардов долларов [17]. Направления исследований и разработок отражают скорее потенциал рынка, нежели реальные мировые потребности здравоохранения. По суммарным продажам во всем мире лидирует препарат для снижения уровня холестерина. Лидирующие терапевтические классы: онкологические препараты, антипсихотики - препараты для коррекции психического состояния, противоастматические препараты, препараты для лечения сахарного диабета и анальгетики [16].

Только 10% затрат на исследования и разработки приходится на проблемы здравоохранения, которые составляют 90% глобального бремени болезней – так называемый разрыв 10/90 [13]. В конечном счете высокие затраты на разработку создают барьер для входа в отрасль новых фирм, и снижают производительность фармацевтической отрасли [17].

Фармацевтические фирмы разрабатывают продуктовые инновации для получения прибыли. Именно коммерческим потенциалом определяется инвестиционная привлекательность направлений развития бизнеса. Из-за этого часто игнорируются редкие и распространенные в бедных странах заболевания. Наибольшая коммерческая активность фармацевтического рынка сфокусирована на

разработке и маркетинговом обеспечении продуктов для терапевтических направлений, в которых новинка в наилучшем случае будет улучшающей инновацией. То есть, большая часть инноваций в этих направлениях не несет фармацевтической, клинической пользы.

Фармацевтическая ценность отражена в классификации С. Моргана, который, как и К. Кристенсен (1997), выделяет улучшающие, значимые и радикальные фармацевтические продуктовые инновации в соответствии со значимостью неудовлетворенной потребности и сравнительной клинической эффективностью (рис.2) [12].

Разновидностью радикальных инноваций являются подрывные продуктовые инновации по К. Кристенсену и С. Энтони (2011) - простые, недорогие и индивидуальные решения, способные создать рынок или трансформировать отрасль [8].

Внедряя фармацевтические продуктовые инновации, нацеленные на ранее неудовлетворенные потребности, фирма получает возможность сохранить высокую маржинальность бизнеса. Со временем доходность новинки снижается, и постоянное внедрение фармацевтических продуктовых инноваций, сохраняет в целом высокий уровень доходности фирмы.

Высоким уровнем рентабельности обладают фирмы, избегающие конкуренции. Радикальные продуктовые инновации позволяют фармацевтическим фирмам осваивать новые рынки, свободные от конкуренции:

- «биотехнологические» препараты (рекомбинантные белки и моноклональные антитела)
- нанотехнологии (специальные материалы)
- оборудование (современные мониторы дыхания, спинтронные датчики медицинского оборудования), диагностика (реагенты биологического детектирования и маркирования),
- тканевая инженерия (реагенты для трансфекции – метода изучения и управления экспрессией генов),
- импланты в травматологии и ортопедии,
- хирургия (расходные материалы с противомикробной активностью)
- фармакология (целевая доставка лекарств к клеткам мишеням, улучшение растворимости лекарств)
- токсикология (расходные для высокоэффективной жидкостной хроматографии) [1].

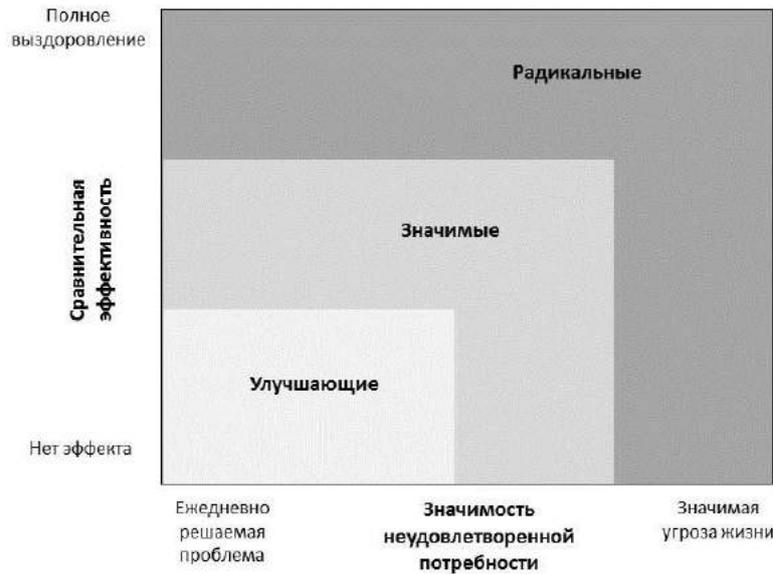


Рис. 2. Классификация фармацевтических продуктовых инноваций по С. Моргану [12].

Поддерживающие или улучшающие фармацевтические продуктовые инновации способствуют росту конкуренции, что способствует снижению цен и благоприятно для потребителей и общества в целом. Широкое распространение нового терапевтического класса препаратов проявляет его недостатки, и фармацевтические фирмы получают информацию для совершенствования

класса, достигая более эффективного, безопасного и избирательного действия. В хорошо исследованном и коммерчески развитом терапевтическом классе почти никогда не бывают ведущими препараты, выведенные на рынок первыми [5].

На рис. 3 представлена последовательность появления радикальных (A, B, C, D) и улучшающих (A1, B2, D1) инноваций.

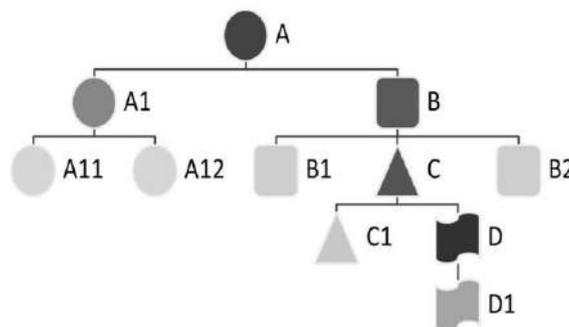


Рис. 3. Последовательность фармацевтических инноваций

Первоначальный препарат, сделавший прорыв в терапии, служит основой для формирования нового терапевтического класса. Появляются новые вещества с аналогичными свойствами, и новый класс препаратов превращается в базовую терапевтическую единицу.

Конечной целью использования фармацевтической продуктовой инновации является улучшение стандартов лечения. Что в первую очередь означает эффективность лечения, затем безопасность. Второстепенными целями являются удобство терапевтической схемы и стоимость лечения. По мнению М. Смита (Smith, 2008) появление улучшающих инноваций приводит к избытку качества в

терапевтическом классе: поддерживающие продуктовые инновации не приносят больше увеличения клинической эффективности, или безопасности, и их усовершенствования носят второстепенный характер [5].

Библиография

1. Азоев Г.Л. (2012). Инновационные кластеры нанотехнологий. – М.: Бинум. Лаборатория знаний [Azoev G. (2012) Innovation clusters of nanoindustry. Moscow: Binom. (In Russian).]
2. Ламбен Ж.-Ж. (2008). Менеджмент, ориентированный на рынок. 2-е изд. / Пер. с англ. под ред. В. Б.

- Колчанова. – СПб.: Питер. [Lambin J. (2008) Marketing management. Saint-Petersburg: Piter. (In Russian).]
3. Ландреви Ж. Меркатор. (2007). Теория и практика маркетинга / Пер. с франц.: В 2 т. – Т. 1. – 2-е изд. – М.: МЦФЭР [Landrevi J. (2007) Mercator. Moscow: MCFER. (In Russian).]
 4. Райлян Л. (2011). Стратегия выхода на рынок // Врачебная тайна. 2011. №5. С. 3-13. [Reilan L. (2011) Launch strategy. Medical secrecy, № 5, pp. 3-13. (In Russian).]
 5. Смит М. (2008). Фармацевтический маркетинг. Принципы, среда, практика. – М.: Литтера, 2008. [Smith M. (2008) Pharmaceutical marketing. Principles, environment, practice. Moscow: Littera. (In Russian).]
 6. Тимергалиев А. (2009). Что хотят потребители? // Inpharmacia Аналитика фармрынка. №12 С. 39-42. [Timergaliev A. (2009). What do consumers want? Inpharmacia. №12. pp. 39-42. (In Russian).]
 7. Юданов А. (2008). Фармацевтический маркетинг. – М.: Ремедиум. [Yudanov A. (2008). Pharmaceutical marketing. Moscow: Remedium. (In Russian).]
 8. Энтони С. (2011) Руководство инноватора: Как выйти на новых потребителей за счет упрощения и удешевления продукта. – М.: Альпина Паблишерз: Издательство Юрайт. [Entoni S. (2011). Innovator's handbook. Moscow: Alpina. (In Russian).]
 9. Booz A., Allen D., and Hamilton C., (1982) New Product Management for the 1980s. New York.
 10. Cooper R. Winning at New Products. (2001) Addison-Wesley, 3rd edition.
 11. BBDO annual report (2013). Macrotrends impacting human health. Beijing.
 12. Morgan S. (2008). Toward a definition of pharmaceutical innovation // Open medicine, 2008.
 13. World health Organization report (2004). The World Medicine Situation., 2004. – p. 70
 14. Viergever R., Terry R., Karam G. (2013) Use of data from registered clinical trials to identify gaps in health research and development, Bulletin of the World Health Organization, 2013.
 15. <http://www.dndi.org/>
 16. <http://www.imshealth.com>
 17. <http://marginalrevolution.com/>

УПРАВЛЕНИЕ ДЕЛОВОЙ КАРЬЕРОЙ В СИСТЕМЕ СТИМУЛИРОВАНИЯ ТРУДА ВЫСОКОКВАЛИФИЦИРОВАННЫХ РАБОТНИКОВ

Барковская Галина Юрьевна
аспирант ЮФУ, г. Ростов-на-Дону

АННОТАЦИЯ

Цель работы состоит в разработке методов стимулирования труда высококвалифицированных работников на основе управления их профессиональным ростом. В статье предлагается новый инструмент управления деловой карьерой – дорожная карта профессионального роста, разрабатываются предложения по повышению эффективности кадрового потенциала работников в современных условиях. Делается вывод о том, что в системе стимулирования труда на предприятии наряду с материальными методами мотивации должны быть использованы методы, ориентированные на профессиональный рост работников, что позволит не только повысить уровень кадрового потенциала предприятия, но и уровень капитализации его экономического потенциала.

Ключевые слова: профессиональный рост, стимулирование труда, капитализация экономического потенциала, дорожная карта профессионального роста.

ABSTRACT

The objective is to develop methods to stimulate the labor of highly skilled workers on the basis of control of their professional growth. The article proposes a new management tool a business career – a roadmap for professional growth, development of offers on increase of efficiency of personnel potential workers in modern conditions. It is concluded that the system of incentives at the enterprise along with financial methods of motivation should be used in methods focused on professional growth of employees that will not only enhance the level of personnel potential of the enterprise, but also the level of capitalization of its economic potential.

Keywords: professional growth, stimulating work, the capitalization of the economic potential, road map for professional growth.

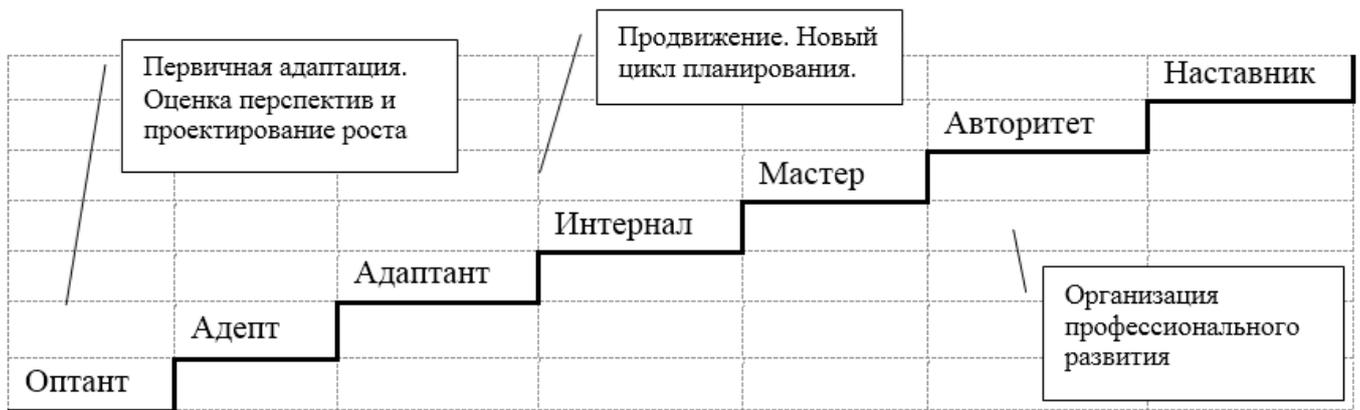
Современные императивы модернизации российской экономики обуславливают необходимость повышения эффективности системы управления персоналом с целью получения максимальной отдачи при использовании трудовых ресурсов, в том числе, посредством совершенствования системы мотивации. В настоящее время для мотивации сотрудников компании активно применяются как материальные, так и нематериальные методы, между тем, определенной научной позиции о том, какие методы являются наиболее эффективными для отдельных категорий работников, в современных теориях управления персоналом нет. В связи с этим, рассматриваемая в данной статье проблематика является актуальной и своевременной.

Анализируя успешный отечественный и зарубежный опыт формирования отдельных аспектов мотивационной сферы в отношении высококвалифицированных работников [1, 2, 7], можно отметить, что в последние годы все большее значение приобретают те стимулы, которые опираются на личностные потребности, связанные с карьерными аспектами деятельности. Как известно, карьера – это успешное продвижение вперед в той или иной области (общественной, служебной, научной, профессиональной) деятельности [9, с. 102]. Карьера является результатом осознанной позиции и поведения человека в своей профессиональной деятельности, в связи с чем может быть использована в качестве целевого ориентира в системе

мер стимулирования эффективного труда и развития профессионального потенциала. Одновременно следует иметь в виду, не все этапы карьеры непосредственно связаны с профессиональным развитием. Так, в научных исследованиях принято выделять временной период, который связан с развитием личности, а также этап, который непосредственно проявляется в развитии профессиональных компетенций [3].

Важным условием целенаправленного развития трудовых ресурсов предприятия является согласованность деловой карьеры с требованиями организации, стратегией и планами ее развития. В этой связи следует подчеркнуть значимость такого важного направления кадровой деятельности как планирование карьеры, выражаемое в осуществлении деятельности по определению

стратегии и этапов карьерных перемещений специалистов. Соответственно необходимым является формирование перечня профессиональных и должностных позиций в организации, определяющих вектор профессионального развития работников. Таким образом, формируется своеобразная «дорожная карта» профессионального развития, которая отражает путь, который должен пройти специалист для получения необходимых знаний и овладения необходимыми навыками для эффективной работы на конкретном месте в конкретной организации. Продвижение по данному пути определяется как личными мотивами (отношение к работе, потребность в определенном статусе, уровень властных полномочий и пр.), так и внешними стимулами. В общем виде концептуальное представление такой дорожной карты профессионального роста можно представить в следующем виде (рис. 1).



фазы профессионального развития

Рисунок 1. Дорожная карта профессионального развития

Для оценки эффективности движения работника в соответствии с маршрутом дорожной карты можно использовать следующие показатели:

- длина маршрута – количество профессиональных позиций на пути от начала движения до рассматриваемой наивысшей точки,
- продолжительность движения – период времени, необходимый для достижения наивысшей точки движения,
- мобильность работника – отношение количества профессиональных позиций к продолжительности движения,
- иерархический уровень – показатель, отражающий соотношение наивысшего иерархического уровня, достигаемого сотрудником в соответствии с картой движения к начальному уровню.

Представляется, что такая система организации управления деловой карьерой сотрудника позволит совместить его личные ожидания с возможностями, доступными в данной организации. При этом формирование «образа» карьеры с использованием такого инструмента как дорожная карта позволит четче обозначить поставленные цели и соответственно определить наиболее эффективные методы и средства их достижения.

Важно отметить, что ориентация системы стимулирования труда на профессиональный рост работников, позволит не только повысить уровень кадрового потенциала предприятия, но и уровень капитализации его экономического потенциала [4, 5]. Безусловно, что предложенный подход предполагает и определенные изменения во всей системе управления деятельностью предприятия. В частности, представленные технологии и принципы

управления деловой карьерой обуславливают необходимость развития интеграционных взаимодействий предприятий с образовательными учреждениями. В частности, примеры таких взаимодействий рассматриваются в работах Черновой О.А. и Матвеевой Л.Г., которые акцентируют внимание на мультипликативных эффектах интеграции, приводящих к росту как экономического потенциала и уровня капитализации самих предприятий, так и оказывая положительное воздействие на региональный экономический потенциал и уровень его капитализации [6, 8].

Подводя итоги вышеизложенному, отметим, что эффективный механизм управления деловой карьерой высококвалифицированных сотрудников предполагает осуществление целой совокупности организационно-административных, социально-психологических, экономических и морально-нравственных средств и методов воздействия. В рамках данных механизмов должны быть разработаны и функционировать определенные институциональные правила, закрепляющие условия и требования к развитию и продвижению работника, поощряющие его стремление к карьере как самовыражению.

Эффективная система управления стимулированием труда не может не пронизывать и все остальные элементы (функции, технологии, принципы, методы и пр.) производственно-хозяйственной деятельности предприятия. В частности, в последние годы практикой убедительно доказывается тот факт, что развитие интеграционных взаимодействий предприятий и образовательных учреждений (в форме стратегических консорциумов, альянсов, корпоративных университетов и пр.) в значительной степени способствует как развитию и усилению экономического потенциала предприятия, росту уровня

капитализации его активов, так и ведет к получению значительных региональных мультипликативных эффектов. В связи с этим, современная система стимулирования труда на предприятии должна обеспечивать наряду с материальными методами мотивации использование методов, ориентированных на профессиональный рост работников.

Список литературы

1. Гордейко С.Г. Мотивация сотрудников коммерческого банка // Управление человеческим потенциалом. 2014. № 2. – С. 92-100.
2. Гутгарц Р.Д. Эволюция подходов к проблеме управления кадрами предприятия. // Менеджмент в России и за рубежом. 2008. – №5.
3. Елисеев О.П. Практикум по психологии личности – СПб., 2011. С.386-389.
4. Иванов А.В., Матвеева Л.Г., Чернова О.А. Капитализация ресурсов промышленного предприятия в составе кластера в стратегиях инновационного развития // Инженерный вестник Дона. 2013. Т. 27. №4. – С. 133.
5. Иванов А.В., Чернова О.А. Контроллинг как инструмент системы управления капитализацией ресурсов промышленного предприятия // Гуманитарные и социальные науки // 2014. №1. – С. 20-28.
6. Матвеева Л.Г., Чернова О.А. Стратегический консорциум как механизм наращивания инновационного потенциала промышленности Юга России // Journal of Economic Regulation. 2013. Т. 4. № 3. – С. 65-72.
7. Чернова О.А., Садовников А.С. Механизмы активизации инновационной активности предприятий // Современные проблемы науки и образования. 2015. №1. – С. 760.
8. Чернова О.А. Моделирование инновационно ориентированных кластеров в контексте проблем повышения сбалансированности развития экономики региона // Экономический анализ: теория и практика. 2011. №47. – С. 14-21.
9. Янченко И.В. Педагогический смысл понятия «карьера» // Педагогика: традиции и инновации: материалы междунар. науч. конф. 2011. — С. 102-105.

ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКОЙ НА ОСНОВЕ АКТИВИЗАЦИИ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В КОРПОРАТИВНЫХ СТРУКТУРАХ

Батейкин Дмитрий Викторович

К.э.н., доцент кафедры экономики Алтайского института финансового управления, г. Барнаул

Усенко Варвара Дмитриевна

Старший преподаватель кафедры экономики Алтайского института финансового управления, г. Барнаул

АННОТАЦИЯ

В статье показано, что инвестиционная политика является средством восстановления правильной структурной динамики системы. Главная цель инвестиционной политики состоит в качественном преобразовании материально-технической базы производства, интенсификации воспроизводства основных фондов и капитальных вложений, повышение качества продукции и снижение издержек, а оценка эффективности корпоративной структуры базируется на возможности получения дополнительных преимуществ от объединения.

ABSTRACT

The article shows that the investment policy is to restore proper structural dynamics of the system. The main objective of the investment policy involves a qualitative transformation of the material-technical base of production, the intensification of reproduction of fixed assets and capital investments, improving product quality and reducing costs, and evaluation of the effectiveness of the corporate structure is based on the possibility of obtaining additional benefits from the merger.

Ключевые слова: эффективное управление, региональная экономика, интеграционных процессов, корпоративные структуры, инвестиционная политика.

Keywords: effective management, regional economy, integration processes, corporate structure, investment policy.

Проблема выбора и сочетания многообразных форм и механизмов государственного регулирования экономики - одна из наиболее важных, сложных и дискуссионных не только для России, но и для других стран. Анализ мирового опыта показывает, что существует более или менее стандартный набор общепринятых форм и методов государственного регулирования. Инструментарий государственного регулирования имеет свой состав и структуру в зависимости от специфических условий каждого региона и в целом по стране. Причем в современной экономике развитых индустриальных стран преобладает тенденция дерегулирования, то есть сокращения масштабов прямого государственного вмешательства. Но она сопровождается не ослаблением экономических функций государства, а их усложнением (прежде всего повышением разнообразия).

Что касается государственного регулирования инвестиций в основной капитал, то оно играет ведущую роль

в достижении устойчивого экономического развития страны. Западные государства используют целый арсенал методов воздействия на инвестиции:

- налоговые;
- амортизационные;
- кредитно-денежные и др.

Инвестиционная политика является средством восстановления правильной структурной динамики системы. Исходным пунктом обоснования инвестиционной политики должен служить анализ рынка продукции и прогнозирование его развития на перспективу [1].

Главная цель инвестиционной политики состоит в качественном преобразовании материально-технической базы производства, интенсификации воспроизводства основных фондов и капитальных вложений, повышение качества продукции и снижение издержек.

Особенностями инвестиционной политики в корпоративных структурах (или какой угодно согласованной политики отдельно взятой бизнес-структуры) является:

- В определении инвестиционной политики участвует большое количество юридически самостоятельных производственных и финансовых структур; причем их самостоятельность, по сути, определяется двумя факторами - степенью финансовой зависимости и договорными отношениями.
- Инвестиционная политика тесным образом переплетена с бюджетной.
- Возможно использование механизма взаимокредитования друг друга.
- Возможно выполнение различного рода финансовых операций благодаря наличию финансовой инфраструктуры.
- Возможно целенаправленное «давление» на рынок и проведение крупных операций за счет аккумуляции большого пакета акций.
- Возможно «давление» на государство с целью стимулирования трансформации накоплений в инвестиции» создания правовой основы и инфраструктуры.

Если представить инвестиционную политику как процесс, то это будет циклический процесс - последовательное чередование основных функции по замкнутому контуру. Такими функциями являются прогнозирование, планирование, учет, контроль, анализ и регулирование. Укрупненно этот цикл можно представить следующим образом (рис. 1) [2].

Необходимость согласованной инвестиционной политики в современных условиях обусловлена целым рядом обстоятельств [3]:

- Обеспечение необходимого уровня конкурентоспособности продукции корпоративных структур.
- Развитие новых направлений производства в корпоративных структурах. Решение экологических проблем.
- Разработка рекомендаций по эффективному развитию интеграционных процессов в корпоративных структурах регионов, включающих, в том числе региональные особенности, ликвидацию старых мощностей; модернизацию производства и создание новых мощностей; выпуск конкурентоспособной продукции.



Рисунок 1. Основные составляющие формирования инвестиционной политики корпоративных структур региона

Согласованная инвестиционная политика должна выполнять пять основных функций:

- стратегическая - прогнозирование основных направлений инвестиционной деятельности, разработка принципов и методов функционирования рыночных механизмов в данной сфере;
- регулирующая - обоснование и реализация соответствующего механизма создания экономических, правовых и иных условий, позволяющих наиболее эффективно решать задачи в области выбранных приоритетов инвестиционной деятельности;
- координирующая - обеспечение обновления производственного аппарата в соответствии с выбранными приоритетами развития корпоративной структуры и отдельных бизнес-структур (обеспечение взаимоувязанных инвестиционных решений на всех уровнях);
- корректирующая - разработка системы экономических показателей для анализа интеграционного

процесса в достижении целей инвестиционной политики и обеспечение своевременной корректировки;

- информационная - сбор и анализ информации о состоянии инвестиционного рынка.

Эффективность инвестиционной политики в целом оценивается по показателю срока окупаемости инвестиций, которые определяются на основе данных бизнес-плана и предварительных расчетов по обоснованию инвестиционных проектов.

Организация управления инвестициями

Одним из важнейших факторов подавления инвестиционной активности является неэффективное управление. Это связано как с отсутствием внешнего рыночного контроля (конкуренции), так и недостатками организации управления. Неэффективная система управления во многом обусловлена:

- незавершенностью преобразований собственности и как следствие неопределенностью основных управленческих мотиваций;

- отсутствием существенных изменений в системе управления бизнес-структурами, т.е. переход, по сути, к новой управленческой парадигме, основанной на системном и ситуационном подходах к управлению.

Необходимо понимать, что неэффективное функционирование корпоративных структур возможно по причине низкого качества решений высшего руководства. При этом оно непосредственно зависит от эффективности системы управления корпоративной структурой. Для ее оценки необходимо также осуществлять ежегодный анализ эффективности функционирования корпоративной структуры.

Если в результате такого анализа выявлены серьезные недостатки, выразившиеся в дефектах структуры и в низком качестве принимаемых решений, то руководству корпоративной структурой необходимо принять радикальные меры по ее реорганизации [6].

Отечественный опыт функционирования корпоративных структур показывает, что в условиях нечеткого функционального разделения труда, ответственности и технологии в аппарате управления происходит излишняя централизация управления. Руководство в стремлении сохранить управляемость замыкает на себя все большее количество оперативных контрольных функций, а также стремится полностью управлять движением денежных средств. Такое положение дел приводит к ограничению хозяйственной самостоятельности всех подразделений корпоративной структуры и как следствие снижению заинтересованности их руководства в конечных результатах деятельности [4].

Создавая механизм по реализации эффективной методики по оценке функционирования корпоративной структуры необходимо при развитии интеграционного процесса учитывать:

- зависимость структуры затрат корпоративной структуры от объемов производимой продукции,
- зависимость структуры затрат корпоративной структуры от объемов капитала, инвестированного в снижение затрат,
- распределение собственности, являющейся, наряду с взаимными инвестициями, как бы платой за устойчивость постоянно взаимодействующей пары поставщик - потребитель.

На практике получается, что при участии поставщика в капитале потребителя возможно возникновение особых отношений между корпоративными структурами в форме взаимного кредитования под процент ниже рыночного. Такое кредитование приводит к уменьшению издержек производства и получению обоюдной выгоды. При достаточно большой доле участия в капитале (высокой заинтересованности в успехе партнера) происходит повышение инвестиций и производства за счет интеграции.

Само по себе существование области взаимовыгодных отношений не достаточно для того, чтобы корпоративные структуры попали в нее в результате решения своих оптимизационных задач и установления равновесия в системе, при этом необходимо определить оптимальный выбор параметров корпоративной структуры и изменения параметров этого оптимума в зависимости от степени развития интеграционного процесса по формированию корпоративной структуры.

Оценка эффективности корпоративной структуры базируется на возможности получения дополнительных преимуществ от объединения (эффект синергии). В общем

виде эффект синергии можно представить в следующем виде [5]:

$$S_n = \Delta\Pi_1 + \Delta\Pi_2 + \Delta V + \Delta N - \Delta I_D - \Delta I_{II} \quad (1)$$

где: - n - расчетный период времени;

- S_n - синергический эффект в результате интеграционного процесса;
- $\Delta\Pi_1$ - расчетная дополнительная прибыль от расширения масштабов деятельности;
- $\Delta\Pi_2$ - расчетная дополнительная прибыль от снижения риска за счет диверсификации деятельности корпоративной структуры;
- ΔV - экономия текущих производственных издержек;
- ΔN - экономия налоговых платежей;
- ΔI_D - дополнительные инвестиции на реконструкцию и расширение;
- ΔI_{II} - инвестиции в начальный момент интеграционного процесса.

Проблемы финансового обеспечения инвестиционного процесса в корпоративных структурах регионов все более обостряются. В производственном бизнесе собственные средства остаются основными источниками финансирования. Один из реальных способов увеличения собственного капитала - активизация деятельности на рынке ценных бумаг.

Организационно-экономический механизм интеграционных процессов способствует практической реализации увеличения финансовых возможностей. Это может происходить за счет действия многих факторов. К основным относятся:

- * консолидация капиталов участников интегрированных бизнес-структур и использования их для реализации инвестиционных проектов до более эффективным направлениям развития;
- * ускорение оборачиваемости;
- * кооперация в производственной и маркетинговой деятельности;
- * перераспределение рисков внутри корпоративной структуры;
- * диверсификация производства;
- * оптимизация взаиморасчетов как в корпоративной структуре, так и отдельно взятой бизнес-структуре;
- * дополнительные возможности самофинансирования за счет проведения налогового планирования и перераспределения налоговой ответственности;
- * консолидация технологической цепочки;
- * рост реализации за счет изменения и увеличения ассортимента и увеличения объемов производства.

Для эффективного развития интеграционного процесса необходимо разработать согласованную стратегию развития всей корпоративной структуры, сопряженную со стратегиями отдельных интеграционных бизнес-структур (которые можно рассматривать как бизнес-стратегии) по всем необходимым параметрам. Для этого, прежде всего, необходима увязка целей, т.е. здесь должна осуществляться выработка методов согласования целей и задач каждого участника. Если такое удастся реализовать, то это обеспечит эффективное управление.

Список литературы

1. Боговиз А.В., Строителева Е.В. Управление экономическим состоянием предприятия с использованием информационной системы // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2012. № 2. - С. 52-55.

2. Межов С.И., Межова Л.Н. Проектирование взаимодействия в интегрированных производственных системах // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2014. № 5 (37). - С. 59-64.
3. Строителева Е.В. Определение отличительных особенностей региона при оценке его социально-экономического развития // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2015. № 2 (40). - С. 85-88.
4. Строителева Т.Г. Ключевые проблемы экономической интеграции в бизнес-структурах региона // Социально-экономическое развитие общества в координатах XXI в.: традиции и инновации. 2014. - С. 79-84.
5. Строителева Т.Г., Вукович Г.Г. Математическое моделирование трудовых процессов в производственных системах // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2015. № 1 (39). - С. 35-42.
6. Шлегель А.В., Строителева Е.В. Совершенствование транспортной инфраструктуры Алтайского края как компонент регионального экономического развития // Академические чтения: проблемы и перспективы современной экономики: материалы Международной научно-практической студенческой конференции. Барнаул, Издательство ААЭП, 2015. - С. 153-156.

К ВОПРОСУ О ФАКТОРНОМ МОДЕЛИРОВАНИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ

Батейкин Дмитрий Викторович

К.э.н., доцент кафедры экономики Алтайского института финансового управления, г. Барнаул

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрена совокупность методов исследования по факторному моделированию экономических процессов, которые целесообразно использовать при расчете календарно-плановых нормативов. Прикладные исследования подтверждают, что модель факторной системы - это функция многих переменных, выражающая реальные связи между анализируемыми явлениями, так как функционирование любой сложной социально-экономической системы происходит в условиях сложного взаимодействия факторов.

ABSTRACT

The article describes a set of research methods at factor modeling of economic processes that might be used in the calculation of the calendar and planning regulations. Applied research has confirmed that the factorial model of the system is a function of many variables, expresses the actual relations between the analyzed phenomena, as the functioning of any complex socio-economic systems in the conditions of a complex interaction of factors.

Ключевые слова: моделирование, экономические процессы, факторная система, взаимодействие факторов, корпоративные структуры.

Keywords: modeling, economic processes, factor system, the interaction of factors of the corporate structure.

Современная экономическая наука располагает богатым арсеналом методов анализа. Но успех исследования в значительной мере зависит от того, каким образом, по каким критериям выбираются методы для проведения исследования и в какой комбинации эти методы используются. Выбор методов исследования и их комбинаторное использование определяются системным представлением обо всей совокупности общенаучных методов исследования. В понимании системы общенаучных методов исследования является классификация методов, позволяющая упорядочить представление об их составе, связях и особенностях [1].

Совокупность методов исследования можно разделить на три группы:

- эмпирические;
- наблюдения;
- мыслительно-логические.

Эмпирические методы построены на практической деятельности, осмысление которой дает представление о сути и особенностях событий и ситуаций. В эмпирических методах выделяют две группы - методы наблюдений и методы эксперимента. Первая группа характеризуется минимальным вмешательством в исследуемые события и ситуации; вторая предполагает искусственное создание ситуаций, для изучения особенностей поведения системы. Эти особенности в обычных условиях могут быть незаметны, но в экспериментальных условиях, а иногда и в экстремальных, они проявляются в полной мере.

Методы наблюдения могут быть разделены на методы прямого и косвенного наблюдения. Прямое наблюдение - это наблюдение в реальном масштабе времени и

на основе непосредственного общения или прямых коммуникаций; косвенное наблюдение основывается на опосредованных связях и коммуникациях, и дифференциации временного режима наблюдений.

Мыслительно-логические методы представляют собой использование интеллектуальных операций дедукции или индукции для разрешения исследуемой проблемы или ситуации.

Одна из интеллектуальных операций - это моделирование. Суть этого метода заключается в том, что реальные объекты исследования, особенно если они недоступны или если нельзя вмешиваться в их функционирование, заменяются соответствующими моделями, пользуясь которыми можно провести эксперимент, изучить их поведение при изменениях параметров внешней и внутренней среды [5]. Модель - это копия реального объекта, обладающая его основными характеристиками и способная имитировать его поведение. Особенностью модели является то, что она находится всегда в определенном отношении с реальным объектом. Очень часто необходимо намеренное упрощение действительности модели, чтобы выделить главное. Модель должна соответствовать некоторым требованиям:

- достаточно полно отражать особенности и сущность исследуемого объекта, чтобы можно было замещать его при исследовании;
- представлять объект в упрощенном виде, но с допустимой степенью простоты для данного вида и цели исследования;

- давать возможность перехода от модельной информации к реальной.

Конструирование модели на основе предварительного изучения объекта и выделение его существенных характеристик, экспериментальный и теоретический анализ модели, сопоставление результатов с данными об объекте, корректировка модели и т.д. составляют содержание метода моделирования. Процесс моделирования включает три элемента [3]:

- субъект (исследователь);
- объект исследования;
- модель, опосредствующую отношения познающего субъекта и познаваемого объекта.

В процессе решения экономических задач приходится формализовать зависимость между отдельными элементами экономической системы, применяя математический аппарат. По характеру используемого математического аппарата можно выделить методы классической и прикладной математики.

Методы классической математики включают математический анализ и теорию вероятностей. Эти методы целесообразно использовать при расчете календарно-плановых нормативов. Группа методов прикладной математики обширна по номенклатуре. Методы рассматриваемой группы можно классифицировать следующим образом: оптимального, линейного программирования, математической статистики, комбинаторные, теории расписаний, игр, массового обслуживания, управления запасами, экспертных оценок.

Классификация факторов представляет собой распределение их по группам в зависимости от общих признаков. Она позволяет глубже разобраться в причинах изменения исследуемых явлений, точнее оценить место и роль каждого фактора в формировании величины результативных показателей.

Исследуемые в анализе факторы могут быть классифицированы по разным признакам. По своей природе факторы подразделяются на природные, социально-экономические и производственно-экономические [2].

- Природные факторы оказывают большое влияние на результаты деятельности в сельском хозяйстве, в лесном хозяйстве и других отраслях. Учет их влияния дает возможность точнее оценить результаты работы субъектов хозяйствования.
- К социально-экономическим факторам относятся жилищные условия работников, организация оздоровительной работы на предприятиях с вредным производством, общий уровень подготовки кадров и др. Они способствуют более полному использованию производственных ресурсов предприятия и повышению эффективности его работы.
- Производственно-экономические факторы определяют полноту и эффективность использования производственных ресурсов предприятия и конечные результаты его деятельности.
- ✓ По степени воздействия на результаты хозяйственной деятельности факторы делятся на основные и второстепенные. К основным относятся факторы, оказывающие решающее воздействие на результативный показатель. Второстепенными считаются те, которые не оказывают решающего воздействия на результаты хозяйственной деятельности в сложившихся условиях. Необходимо отметить, что в зависимости от обстоятельств один и тот же фактор может быть и основным, и второстепенным. Умение выделить из всего множества факторов главные

обеспечивает правильность выводов по результатам анализа.

- ✓ Факторы делятся на внутренние и внешние, в зависимости от того, влияет на них деятельность данного предприятия или нет. При анализе основное внимание уделяется внутренним факторам, на которые предприятие может воздействовать.
- ✓ Факторы подразделяются на объективные, не зависящие от воли и желаний людей, и субъективные, подверженные влиянию деятельности юридических и физических лиц.

В процессе работы организации одни факторы оказывают воздействие на изучаемый показатель непрерывно на протяжении всего времени. Такие факторы называются постоянными. Факторы, воздействие которых проявляется периодически, называются переменными (это, например, внедрение новой технологии, новых видов продукции) [4].

- ✓ Большое значение для оценки деятельности предприятий имеет деление факторов по характеру их действия на интенсивные и экстенсивные. К экстенсивным относятся факторы, которые связаны с изменением количественных, а не качественных характеристик функционирования предприятия. В качестве примера можно привести увеличение объема производства продукции за счет увеличения числа рабочих. Интенсивные факторы характеризуют качественную сторону процесса производства. Примером может служить увеличение объема производства продукции за счет повышения уровня производительности труда.
- ✓ Большинство изучаемых факторов по своему составу являются сложными, состоят из нескольких элементов. Однако есть и такие, которые не раскладываются на составные части. В связи с этим факторы делятся на сложные (комплексные) и простые (элементарные).

- ✓ По уровню соподчиненности (иерархии) различают факторы первого, второго, третьего и последующего уровней подчинения. К факторам первого уровня относятся те, которые непосредственно влияют на результативный показатель. Факторы, влияющие на результативный показатель косвенно, при помощи факторов первого уровня, называют факторами второго уровня и т. д.

Существуют два типа зависимостей, изучаемых в процессе факторного анализа: функциональные и стохастические.

Связь называется функциональной, или жестко детерминированной, если каждому значению факторного признака соответствует вполне определенное неслучайное значение результативного признака.

Связь называется стохастической (вероятностной), если каждому значению факторного признака соответствует множество значений результативного признака, т. е. определенное статистическое распределение.

Модель факторной системы - это функция многих переменных, выражающая реальные связи между анализируемыми явлениями. В общем виде она может быть представлена так:

$$y = f(x_1, x_2, \dots, x_n) \quad (1)$$

где: - y - результирующий показатель;

- $f(x_1, x_2, \dots, x_n)$ - результирующая функция;

- x_i - факторные признаки.

Каждый результирующий показатель зависит от многочисленных и разнообразных факторов, а целью факторного анализа - является выявление, оценка и прогнозирование влияния факторов на изменение результирующего показателя. Чем детальнее исследуется зависимость результирующего показателя от тех или иных факторов, тем точнее результаты анализа и оценка качества работы предприятий. Без глубокого и всестороннего изучения факторов нельзя сделать обоснованные выводы о результатах деятельности, выявить резервы производства, обосновать планы и управленческие решения.

В зависимости от типа факторной модели различают два основных вида факторного анализа - детерминированный и стохастический. Детерминированный факторный анализ представляет собой методику исследования влияния факторов, связь которых с результирующим показателем носит функциональный характер, т. е. когда результирующий показатель факторной модели представлен в виде:

а) произведения

$$y = \prod_{i=1}^n x_i \quad (2)$$

где: - y - результирующий показатель;

- x_i - анализируемые факторы.

б) частного

$$y = \frac{\prod_{i=1}^n x_i}{\prod_{j=k+1}^n x_j} \quad \text{или} \quad y = \frac{\sum_{i=1}^k x_i}{\sum_{j=k+1}^n x_j} \quad (3)$$

в) алгебраической суммы факторов

$$y = \sum_{i=1}^n x_i \quad (4)$$

Данный вид факторного анализа наиболее распространен, поскольку, будучи достаточно простым в применении (по сравнению со стохастическим анализом), позволяет осознать логику действия основных факторов развития предприятия, количественно оценить их влияние, понять, какие факторы и в какой пропорции возможно и целесообразно изменить для повышения эффективности производства [6].

Стохастический анализ представляет собой методику исследования факторов, связь которых с результиру-

ющим показателем в отличие от функциональной является неполной, вероятностной (корреляционной). Если при функциональной (полной) зависимости с изменением аргумента всегда происходит соответствующее изменение функции, то при корреляционной связи изменение аргумента может дать несколько значений прироста функции в зависимости от сочетания других факторов, определяющих данный показатель. Например, производительность труда при одном и том же уровне фондовооруженности может быть неодинаковой на разных предприятиях. Это зависит от оптимальности сочетания других факторов, воздействующих на этот показатель.

Таким образом, моделирование представляет собой основу, которая позволяет иметь концептуальное представление о финансово-экономических процессах в крупных корпоративных структурах, а значительное место среди методов моделирования занимают факторные модели, так как функционирование любой сложной социально-экономической системы происходит в условиях сложного взаимодействия факторов.

Список литературы

1. Боговиз А.В., Строителева Е.В. Управление экономическим состоянием предприятия с использованием информационной системы // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2012. № 2. - С. 52-55.
2. Зорина Т.М., Строителева Е.В. Особенности развития социально-экономических программ в регионе // Социально-экономическое развитие общества в координатах XXI в.: традиции и инновации: сборник статей. Алтайская академия экономики и права; Под редакцией Т.Г. Строителевой. 2014. - С. 84-90.
3. Межев И.С. Модернизация российской экономики: перспективы, парадигмы, решения: сборник научных статей. Новосибирск, 2014.
4. Межев И.С., Межев С.И. Методология исследования инновационных процессов корпорации // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2015. № 1 (39). - С. 25-34.
5. Оскорбин Н.М. Н. М. Оскорбин, М. А. Рязанов, Т. Г. Строителева Математическое моделирование трудовых процессов в производственных системах: препринт. Барнаул, 2008.
6. Строителева Т.Г., Вукович Г.Г. Математическое моделирование трудовых процессов в производственных системах // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2015. № 1 (39). - С. 35-42.

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ СТРАХОВОГО ОМБУДСМЕНА ВО ФРАНЦИИ

Белюсова Тамара Анатольевна

к.э.н., доцент ФГОБУВО «Финансовый университет при Правительстве, Российской Федерации»

FEATURES OF THE ORGANIZATION OF INSURANCE OMBUDSMAN IN FRANCE

АННОТАЦИЯ

В статье рассматривается опыт европейских стран по разрешению проблем повышения уровня защиты прав потребителей страховых услуг. Исследуются генезис института страхового омбудсмена в европейских странах (на примере Франции), статистика результатов и текущая нормативная база, регулирующая организацию и контроль за деятельностью медиаторов. Рассматриваются перспективы развития международной сети финансовых медиаторов.

Ключевые слова: страховой омбудсмен, потребитель страховых услуг, досудебное урегулирование, пре-медиация, трансграничные акции.

ABSTRACT

The article discusses the experience of European countries to resolve the problems of increasing the level of protection of rights of consumers of insurance services. We study the genesis of the Institute of Insurance Ombudsman in European

countries (for example France), the statistics and the results of the current regulatory base governing the organization and control of the mediators. The article also considers the prospects of development of the international network of financial mediators.

Keywords: Insurance Ombudsman, a consumer of insurance services, pre-trial settlement, pre-mediation, cross-border action.

Статья подготовлена по результатам исследований, выполненных за счет бюджетных средств по государственному заданию Финуниверситета 2015 года.

Одной из глобальных проблем повышения уровня защиты потребителей страховых услуг является отсутствие унификации страховой терминологии, структуры правил страхования, порядка предоставления информации по договору с учетом степени финансовой грамотности потребителей[2]. Поэтому изменение и совершенствование системы досудебного разбирательства и представительства потребителей в судах, включая институт страхового омбудсмана является первоочередной задачей законодателей в России. В европейских странах, в том числе и Франции, которая в 2015 году отмечает 20-летний юбилей создания института страхового омбудсмана, практика участия медиаторов в процессе разрешения претензий по договорам страхования стала обычным делом. Треть претензий по договорам страхования с физическими лицами разрешается с участием медиаторов, требования к которым определены не только законодательными актами, но и различными соглашениями с участием заинтересованных сторон[1].

Инициатива в таких ситуациях принадлежит объединениям страховых организаций – во Франции это французская Федерация страховых компаний (FFSA), которые договорились создать механизм, позволяющий застрахованным и третьим лицам воспользоваться процедурой медиации для урегулирования споров. Вышеупомянутый механизм включает в себя 10 правил:

1. Медиатор при FFSA назначается советом в составе президента Национального Института защиты прав потребителей, председателя консультативного Комитета финансового сектора Службы по надзору за страховым рынком, а также президента французской Федерации страховых компаний на основе единогласного решения. Срок его полномочий составляет три года с возможностью продления.
2. Медиатор выполняет свою миссию исключительно на независимой основе.
3. Для организации и исполнения своих обязанностей медиатор имеет право организовывать конкурсы, использовать средства и имеющиеся полномочия. Медиатору дается максимум 6 недель для ответа на полученные запросы и получения соответствующей документации.
4. В компетенцию медиатора входят только споры, касающиеся физических лиц – застрахованных и третьих лиц.
5. Медиатор может быть введен в процедуру урегулирования спора страхователем, третьими лицами с согласия страховой компании после исчерпания возможностей законодательных процедур, применимых для данного вида претензий. До окончания процедур можно воспользоваться услугами медиатора, но после введения в процесс медиатора срок исковой давности прерывается.
6. После изучения всех документов и общения с участниками договора страхования медиатор составляет обоснованное заключение в течение 3-х месяцев. Мнение медиатора не является обязатель-

ным для сторон. Однако решение не следовать заключению омбудсмана должно быть принято руководством страховой компании и доведено до сведения медиатора FFSA.

7. Медиатор информирует стороны об их праве обратиться в суд.
8. Система медиации введена с целью внесудебного рассмотрения споров, удовлетворения предъявленных претензий сторонами договора страхования как на базе использования норм действующего законодательства, так и на базе принципа справедливости. Отсюда решения медиаторов не всегда отличается правовой подход.
9. Страховая компания может пригласить альтернативного медиатору FFSA омбудсмана, который должен быть независимым и не иметь никаких связанных отношений со страховщиком. При этом приглашенный омбудсмен действует на тех же условиях и использует те же формы и сроки, установленные настоящими правилами с пп. 2 по 8 включительно. Координирует свои действия с медиатором FFSA в целях гармонизации принимаемых решений и ставит его в известность о своей деятельности.
10. Медиатор FFSA публикует годовой отчет о своей деятельности, включая в него данные о деятельности привлеченных страховыми компаниями омбудсменов и данные о принятых ими решениях.

Анализируя двадцатилетний опыт Франции по использованию института медиации в целях досудебного урегулирования спорных вопросов между участниками договора страхования, можно сделать выводы о влиянии медиаторов на отношение страховых компаний к процессу урегулирования претензий. В первые годы использования омбудсменов свидетельствовали о преобладании решений в пользу страхователей. В последнее десятилетие результат стал меняться на противоположный, что объясняется, с одной стороны, ослаблением страховщиками доводов и предложений медиатора, с другой стороны, изменением политики страховых компаний, которые нацелены на урегулирование претензий до обращения к институту медиации. Таким образом, в процессе урегулирования спорных вопросов преобладает фаза пре-медиации, в которой страховщик прилагает все усилия и использует содействие медиатора для принятия наиболее приемлемого для него решения. В подавляющем большинстве случаев получение страховщиком уведомления от медиатора с последующим вероятным вмешательством в процесс урегулирования спора бывает достаточным для подготовки решения страховщиком. В случае возобновления спора, медиатор приступает к изучению материалов дела и исследованию аргументов сторон с целью формализации решения, что является вторым этапом после пре-медиации. В соответствии со ст. 8 Устава института медиации Франции омбудсмен руководствуется не столько нормами права, сколько принципами справедливости, т.к. его задача в целях защиты прав потребителя страховых услуг - смягчить требования закона в пользу взаимовыгодного для сторон решения[1]. Представители FFSA и медиаторы свидетельствуют об эффективности использования

института омбудсмена несмотря на рост заявок на консультации и участие в разрешении спорных вопросов. В деле досудебного урегулирования взаимоотношений участников договора страхования невозможно ожидать однородности в решении спора, каждый случай является индивидуальным, что требует законодательного закрепления этапов принятия решения медиатором.

С учетом процессов глобализации и развития Интернет-продаж, а также в целях поддержки и совершенствования политики в области защиты прав потребителя ЕС на европейском уровне выпустил основную Директиву и Регламент, касающиеся альтернативных методов урегулирования споров, которые дополняют друг друга: Директива 2013/11/EU, направленная на урегулирование споров потребителей (ОТН), которая призвана обеспечить создание в каждой из стран Союза системы медиации для разрешения всех споров потребления - национальных или трансграничных - по договору купли-продажи товара или услуги (кроме сферы здравоохранения и услуг, представляющих не экономический интерес)[3]. Регламент ЕС 525/2013/6, разъясняется порядок регулирования споров в режиме онлайн потребления, т.е. покупок в Интернете (RELL), который направлен на создание европейской платформы, приемлемой для каждого гражданина стран ЕС, с учетом языковых особенностей. Претензия потребителя будет принята и переданная через платформу органа REL, будет признана законной. Директива повторяет основные принципы двух Рекомендаций Комиссии 1998 и в 2001 годов, особенно в отношении независимости, прозрачности и эффективности медиаторов/омбудсменов. Оригинальность Директивы заключается в том, что она создает обязательство для стран-членов ЕС устанавливать минимальные правила, которые могут быть изменены при приведении в соответствие национального законодательства. Директива обязывает создание института омбудсменов во всех секторах рыночной экономики, там, где они еще не существуют, и обеспечения соответствия условий их деятельности нормативным требованиям, путем соблюдения уже существующих фундаментальных принципов функционирования института медиации. Создание и адаптация необходимых условий для деятельности медиаторов должна быть осуществлена во всех странах-членах ЕС до 9 июля 2015 года - крайний срок для транспонирования Директивы в национальное законодательство[1]. Страны-члены ЕС должны назначить компетентный Орган для оценки созданной системы медиации, чтобы убедиться, что они отвечают требованиям вышеназванной Директивы и уведомить об этом Европейскую Комиссию. Регламент вступит в силу после того, как страны-члены ЕС предоставят в Европейскую Комиссию список медиаторов/омбудсменов в соответствии с положениями Директивы, что позволит в рамках общей платформы, доступной на всех языках ЕС, осуществлять разрешение споров в онлайн режиме, в том числе по продажам в Интернете.

В 2014 году в ЕС было зафиксировано более 10000 жалоб в трансграничных акциях по реализации финансовых услуг, из которых около трети приходится на страхование[1]. В целях обмена опытом решения претензий в глобальной сети Интернет в 2007 году была создана международная сеть финансовых медиаторов INFO – International Network of Financial services Ombudsmen schemes. Сегодня она объединяет 59 членов из 38 стран мира[1]. Информация направляется в комитет, базирующийся в Австрии, который с помощью секретариата организует телефонные конференции каждые 2 месяца. Связь между членами INFO осуществляется также через веб-сайт, на котором каждый месяц публикуется информационный бюллетень. Ежегодно проводится итоговая конференция INFO, которая не только объединяет всех участников, но и привлекает новых членов, которые имеют возможность обменяться практикой медиации, развивать сотрудничество и взаимную поддержку. Многие спорные трансграничные ситуации разрешаются с помощью сотрудничества между членами сети, что способствует повышению качества деятельности института медиации, направленной на эффективность финансовой сферы и защиту прав потребителей. На последней конференции в 2014 году, состоявшейся в Тайбэе (Тайвань) было принято решение о выработке принципов деятельности омбудсменов в области страхования с целью их применения всеми медиаторами, которые являются членами INFO. Принципы базируются на приоритетности использования института медиации в решении спорных вопросов между участниками договора страхования, независимости решений, принимаемых медиаторами и прозрачности деятельности омбудсмена. Цель принятия вышеназванных принципов – повышения качества и срочности деятельности института медиации, что напрямую влияет на уровень защиты потребителей страховых услуг.

Список литературы

1. Годовой отчет омбудсмена Французской Федерации страховых компаний за 2013 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.ffsa.fr/sites/jcms/pl_1125542/fr/les-rapports-du-mediateur-de-la-ffsa
2. Отчет о результатах независимого мониторинга “Состояние защиты прав и интересов потребителей на рынке оказания страховых услуг” [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://special.minfin.ru/document/?id_4=62320
3. Худякова Л.С., Сидорова Е.А. “Реформа регулирования финансового сектора в Европейском союзе”, журнал “Деньги и кредит”, № 4 2014 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cbr.ru/publ/moneyandcredit/hudyakova_04_14.pdf

ПРОГРАММНЫЙ БЮДЖЕТ – ЦЕЛЬ БЮДЖЕТНОЙ РЕФОРМЫ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Беляева Ольга Ивановна

Соискатель Государственного научно-исследовательского института системного анализа Счетной палаты Российской Федерации, г. Москва

АННОТАЦИЯ

В статье рассматривается концепция проведения бюджетной реформы в России. Раскрывается ее суть, подчеркнуты преимущества и отличия программного бюджета от традиционного, отмечены характерные недостатки государственных программ.

ABSTRACT

In the article the concept of carrying out the budgetary reform in Russia are considered, its essence reveals, advantages and differences of the program budget from traditional are emphasized, characteristic shortcomings of state programs are noted.

Ключевые слова: программный бюджет, бюджетная реформа, бюджетирование, ориентированное на результат, программно-целевое планирование, государственные программы.

Keywords: the program budget, the budgetary reform, performance budgeting, program and target planning, state programs.

Основные преобразования в организации бюджетного планирования, осуществляемые в Российской Федерации в ходе реформирования бюджетного процесса, связаны с переходом к средне- и долгосрочному бюджетному планированию, с расширением сферы применения инструментов программно-целевого управления бюджетными ресурсами, с переходом на программный принцип формирования бюджетов.

Целями большинства современных реформ являются повышение эффективности функционирования и конкурентоспособности экономики, решение социальных проблем, повышение благосостояния и уровня жизни населения.

Внедрение программно-целевого метода в бюджетный процесс Российской Федерации приобретает особую актуальность в период наиболее сильного влияния неблагоприятной внешнеэкономической и внешнеполитической конъюнктуры. Следует отметить, что модернизация бюджетного процесса, направленная на повышение эффективности использования бюджетных ресурсов, заключается не только в переходе к применению программно-целевого метода в бюджетном процессе, но и в корректировке действующей системы государственного стратегического и бюджетного планирования, которые в настоящее время слабо взаимосвязаны, а также в пересмотре и разграничении полномочий органов исполнительной и законодательной властей в процессе планирования и исполнения программного бюджета [3, с. 170].

Так, внедрение принципов бюджетирования, ориентированного на результат (далее – БОР), или программно-целевого планирования, в экономически развитых странах, меняет не только содержание всех стадий бюджетного процесса, но и саму концепцию управления государственными расходами.

БОР – система организации бюджетного процесса и государственного (муниципального) управления, при которой планирование государственных (муниципальных) расходов осуществляется в непосредственной связи с планируемыми результатами [4, с. 56].

Программное бюджетирование представляет собой методологию планирования, исполнения и контроля за исполнением бюджета, обеспечивающую взаимосвязь процесса распределения государственных расходов с результатами от реализации программ, разрабатываемых на основе стратегических целей, с учетом приоритетов государственной политики, общественной значимости ожидаемых и конечных результатов использования бюджетных средств.

Основная цель программного бюджетирования состоит в повышении социальной и экономической эффективности расходов.

Программный бюджет отличается от традиционного (постатейного) тем, что все или почти все расходы включены в программы, и каждая программа своей целью прямо увязана с соответствующим стратегическим направлением деятельности ведомства, ответственного за ее реализацию. В свою очередь стратегические направления деятельности ведомства увязываются с приоритетами и ожидаемыми результатами деятельности правительства.

Программный бюджет в отличие от традиционного имеет ряд преимуществ. Он обеспечивает:

- прочную взаимосвязку между стратегическими планами государства и бюджета;
- концентрацию бюджетных средств на стратегически важных целях социально-экономического развития страны;
- целостную связь краткосрочного и долгосрочного бюджетного планирования, и прогнозирования;
- повышение ответственности министерств и ведомств за целевое и эффективное использование выделенных бюджетных средств;
- проведение оценки эффективности бюджетного финансирования на основе показателей (индикаторов);
- возможность перераспределения ресурсов в рамках реализации конкретных государственных программ в пользу более результативных и приоритетных мероприятий.

Сложившаяся в Российской Федерации к 2000-му году затратная система бюджетного планирования все больше тяготела к расширенному воспроизводству накопившихся диспропорций и не отвечала текущим потребностям страны в области управления государственными расходами.

В России тема БОР как приоритетная была озвучена в послании Президента Российской Федерации Федеральному Собранию Российской Федерации в 2004 году. Акцент был сделан на необходимость внедрения элементов среднесрочного бюджетного планирования, определены концептуальные подходы к новым механизмам программно-целевого планирования, предполагающего тесную увязку бюджетных расходов и планируемых результатов.

Постановлением Правительства Российской Федерации от 22 мая 2004 г. № 249 «О мерах по повышению результативности бюджетных расходов» была принята Концепция реформирования бюджетного процесса в Российской Федерации в 2004 - 2006 годах, которая ознаменовала собой начало построения законодательной базы для проведения реформы бюджетного процесса.

Суть реформирования состояла в смещении акцентов бюджетного процесса от «управления бюджетными ресурсами (затратами)» на «управление результатами» путем повышения ответственности и расширения самостоятельности участников бюджетного процесса и администраторов бюджетных средств в рамках среднесрочного финансового планирования.

Основными направлениями реформирования бюджетного процесса в рамках данной Концепции стали развитие и расширение сферы применения программно-целевых методов бюджетного планирования и упорядочение процедур рассмотрения бюджета.

Выступая 14 мая 2010 года на совместном заседании коллегий Минфина России и Минэкономразвития России, Председатель Правительства Российской Федерации В.В.Путин заявил: «По сути, речь идет о коренных переменах в организации государственного управления. О

переходе к новой, программно-целевой структуре бюджета. В основу деятельности Правительства будут положены государственные программы. Это позволит увязать деятельность каждого федерального органа исполнительной власти с приоритетами, зафиксированными в наших программных документах. Каждый государственный рубль должен быть нацелен на конечный результат» [2].

Новый этап реформирования государственного управления предусматривался Программой Правительства Российской Федерации по повышению эффективности бюджетных расходов на период до 2012 года. Одним из направлений повышения эффективности бюджетных расходов явилось формирование бюджетов в программном формате.

В 2010 - 2013 годах на федеральном уровне были приняты необходимые нормативные правовые акты, в соответствии с которыми началась разработка государственных программ Российской Федерации.

Бюджетным кодексом Российской Федерации (ст. 179) установлено, что порядок принятия решений о разработке государственных программ Российской Федерации, государственных программ субъектов Российской Федерации, муниципальных программ, их формирование и реализация устанавливаются соответственно Правительством Российской Федерации, высшим исполнительным органом субъекта Российской Федерации, местной администрацией.

Порядок разработки, реализации и оценки эффективности государственных программ Российской Федерации утвержден Постановлением Правительства Российской Федерации от 2 августа 2010 г. № 588. Согласно данному порядку государственной программой Российской Федерации (далее – госпрограмма) является документ стратегического планирования, содержащий комплекс планируемых мероприятий, взаимоувязанных по задачам, срокам осуществления, исполнителям и ресурсам, и инструментов государственной политики, обеспечивающих в рамках реализации ключевых государственных функций достижение приоритетов и целей государственной политики в сфере социально-экономического развития и обеспечения национальной безопасности Российской Федерации.

Госпрограмма включает в себя федеральные целевые программы и подпрограммы, содержащие в том числе ведомственные целевые программы и основные мероприятия органов государственной власти.

Распоряжением Правительства Российской Федерации от 11 ноября 2010 г. № 1950-р утвержден перечень госпрограмм. Указанный перечень сформирован по отраслевому признаку, исходя из приоритетов социально-экономического развития Российской Федерации, установленных в Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года.

Все госпрограммы сгруппированы по 5 направлениям реализации:

1. Новое качество жизни – госпрограммы, предусматривающие качественное развитие отраслей, ориентированных на человека, включающие развитие здравоохранения, образования, поддержка семей и улучшение качества жизни социально незащищенных групп населения, развитие пенсионной системы;
2. Инновационное развитие и модернизация экономики – госпрограммы, содержащие вопросы развития отраслей промышленности, науки, внешнеэкономической деятельности;

3. Сбалансированное региональное развитие – госпрограммы, направленные на решение региональных проблем, развитие макрорегионов и бюджетных отношений;

4. Обеспечение национальной безопасности – госпрограммы, включающие вопросы обороноспособности и государственной безопасности страны;

5. Эффективное государство – госпрограммы, направленные на повышение эффективности управления государственным имуществом и государственными финансами.

Приказом Минэкономразвития России от 20 ноября 2013 г. № 690 утверждены Методические указания по разработке и реализации госпрограмм.

Создание нормативной правовой и методической базы позволило федеральным органам исполнительной власти приступить к непосредственной разработке госпрограмм.

Федеральный бюджет на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов впервые был сформирован на основе 39 утвержденных госпрограмм из 42, предусмотренных перечнем. Не были утверждены госпрограммы «Развитие пенсионной системы», «Обеспечение обороноспособности страны», а также «Социально-экономическое развитие Крымского федерального округа на период до 2020 года» [1, с. 98].

Анализ утвержденных госпрограмм показал, что структура, состав и содержание большинства из них нуждаются в серьезной доработке.

В связи с тем, что на начальном этапе их формирования принцип программно-целевого бюджетирования был подменен финансированием от достигнутого, ряд госпрограмм по своей сути стали набором расходных обязательств, недостаточно подкрепленных обоснованными целями, задачами, показателями. Кроме того, показатели, выбранные в качестве целевых, не в полной мере позволяли оценить степень реализации задач, установленных в госпрограммах. В них, как правило, отсутствовали обоснования возможности достижения количественных значений целевых показателей. По отдельным госпрограммам при росте финансового обеспечения не предусматривалась положительная динамика планируемых результатов. Имели место несогласованность отдельных индикаторов госпрограмм и основополагающих стратегических документов, количественные показатели (индикаторы) характеризовались иными плановыми значениями.

В госпрограммах, как правило, не дается оценка рисков, в том числе по вероятности их наступления и величине потерь, их влиянию на результаты госпрограмм, возможности управления рисками. Отсутствует комплекс мер по минимизации прежде всего наиболее существенных рисков и преодолению их последствий.

В целом меры, принятые Правительством Российской Федерации, позволили достичь в 2014 году основной цели бюджетной реформы в Российской Федерации - перехода к формированию федерального бюджета с использованием «программного формата».

Для устранения недостатков и дальнейшего повышения качества программно-целевого планирования необходимо при утверждении госпрограмм и внесении изменений в них учитывать опыт их реализации, четко определять приоритеты, формулировать цели, задачи, мероприятия и показатели в соответствии с документами стратегического планирования, разрабатывать методики оценки их эффективности и минимизации рисков, а также предусматривать объемы финансирования в соответствии с реальными возможностями федерального бюджета.

Литература

1. Аналитическая записка о ходе исполнения федерального бюджета за январь – декабрь 2014 года к оперативному докладу Счетной палаты Российской Федерации. Электронный ресурс. [Режим доступа] // <http://www.ach.gov.ru/activities/audit-of-the-federal-budget/20802/>
2. Выступление Председателя Правительства Российской Федерации на совместном заседании коллегий Минфина России и Минэкономразвития России. Электронный ресурс. [Режим доступа] // <http://premier.gov.ru/events/news/10586/>
3. Фесик С.В. Внедрение программно-целевого метода в бюджетный процесс Российской Федерации. Вестник Томского государственного университета. 2014. № 383. С 170 – 175.
4. Шподаренко Д.В., Михайлова О.И. Бюджетирование, ориентированное на результат. Сборник научных трудов СевКавГТУ. Серия «Экономика». 2007. № 6 Северо-Кавказский государственный технический университет. С. 55 – 60.

ВЛИЯНИЕ ЛИБЕРАЛИЗАЦИИ РЫНКА НА ТРАНСФОРМАЦИЮ МОНОПОЛИСТИЧЕСКИХ ТЕНДЕНЦИЙ

Вакс Вера Борисовна,

*Канд. экон. наук, доцент кафедры экономической теории, Казанского национального исследовательского
технического университета им. А.Н. Туполева – КАИ, Казань*

АННОТАЦИЯ

Глобализационные процессы в экономике объективно сопровождаются укреплением тенденций либерализации. При этом в либеральной экономике, считающейся высшей ступенью развития, особое значение придается достижению специфических монопольных преимуществ, позволяющих стабилизировать положение на внутреннем и внешнем рынках.

ABSTRACT

Globalization of economic is objectively accompanied by the strengthening trends of liberalization. In liberal economy, which is considered the highest stage of development, particular importance is attached to achieving specific monopolistic advantages that allow to stabilize situation in the domestic and foreign markets.

Ключевые слова: монополия, глобальная монополия, транснациональные корпорации, либерализация, глобализация.

Keywords: monopoly, global monopoly, transnational corporations, liberalization, globalization

Первым этапом рассмотрения и анализа состояния национальной экономики России традиционно выступает проведение оценки степени ее монополизации. При этом зачастую влиянием монополизации объясняется большинство недостатков, присущих национальной экономической системе. При этом подчеркивается, что высокомонополизированный рынок в России формировался, начиная с периода становления командно-административной экономики, и это определяло сложности развития и трансформации экономики за счет сдерживания этих процессов со стороны монопольных образований. Дополнительной особенностью российской экономики выступала большая доля государственного участия, причем она характеризовалась явно выраженной тенденцией к увеличению. Таким образом, особенностью российской экономики являлась и до сих пор является консолидация активов в монополиях государственной формы.

В настоящее время в складывающихся условиях активной, хотя и несколько замедлившейся, интеграции России в глобальную систему экономики – в частности, успешного завершения вступления России во Всемирную торговую организацию (ВТО), проведения переговоров по активизации сотрудничества с азиатским регионом, высокая степень монополизации национальной экономики оказывает негативное влияние не только на отдельные сферы в ее рамках, но и на всю хозяйственную систему полностью.

При этом предполагается, что либерализация экономики с подобной структурой является основной целью ее трансформации и развития и требует непрямого достижения, хотя бы в отдельных аспектах.

В то же время необходимо отметить, что структура государственного регулирования и хозяйствования, построенная на власти государственных монополий, повышает степень управляемости экономических процессов, что позитивно воздействует на обеспечение общественных потребностей. При этом «стимулирующую функцию распределительные отношения наиболее полно выполняют лишь при совершенстве отношений потребления» [2]. В то время как активизация либерализационных процессов ослабляет степень реакции национальной экономики на управляющее воздействие. Таким образом, хотя монополистические тенденции в экономике нельзя назвать положительным фактором в связи с возможностью проявлений негативных последствий монополизма, основными из которых являются применение нерыночного взаимодействия с государственными структурами и дифференцированного ценообразования на нерыночной основе, в то же время они обеспечивают достаточную степень реакции экономики на регулирующее воздействие за счет его распределения на прямое административное и косвенное хозяйственное.

В соответствии с исследованиями, проведенными ЮНКТАД, в развитых и развивающихся странах функционирует не менее 550 государственных монопольных образований, обладающих иностранными активами на сумму, превышающую 2 трлн. долларов. Несмотря на то, что их общее число не превышает 1% от совокупного количества подобных образований, объемы их деятельности составляют более 11% от общих мировых потоков ресурсов. Объемы совместной деятельности в форме инвестиций со стороны государственных монопольных образований на протяжении прошедших пяти лет подряд

сокращались, однако в 2013 году объем инвестирования со стороны государственных ТНК превысил 160 млрд. долларов [1].

В условиях либерализации национальной экономики наиболее доступным вариантом функционирования и сохранения своей сферы деятельности для российских компаний-монополистов можно считать активное участие в конкурентных отношениях, проявляемых в форме сотрудничества (кооперативной конкуренции). Подобная конкуренция включает осуществление кооперации и заключение договоров на совместное обслуживание потребителей с потенциальными конкурентами. Такая стратегия особенно эффективна в условиях конкуренции с иностранными предприятиями, в результате либерализации экономики получающими возможность беспрепятственного выхода на национальный российский рынок. При участии в кооперативной конкуренции на мировом и национальном рынке, монополистическое образование получает возможность укрепить свое положение распределения преимуществ и выгод в структуре объединения. Особенно выгодно это в случае кооперации с так называемой глобальной монополией – монопольным образованием, являющемся агентом мирового рынка и распределяющим производственные и финансовые потоки между различными странами для максимальной оптимизации собственной деятельности.

Это позволяет сделать вывод, что даже в условиях усиления либерализации экономики будет сложно отказаться от монополистических образований, поскольку, помимо естественных монополий, существование которых неизбежно вследствие соблюдения экономической целесообразности, государственная монополия в отдельных сферах экономики также является жизненно необходимой для обеспечения ее нормального функционирования. Вопрос в настоящее время стоит лишь об обеспечении некоего оптимального уровня монополизации и снижения воздействия негативных последствий на экономику за счет применения мер антимонопольной защиты и усиления мониторинга экономических операций на соответствие нормам антимонопольного законодательства. Актуальность решению данного вопроса придает то, что в условиях сочетания глобальной интеграции и тенденций либерализации основной причиной использования нерыночных методов является то, что объективные качества российских монополий не позволяют им выигрывать в прямой борьбе с иностранными конкурентами. Возможное несовершенство законодательства по вопросам ограничения монопольной деятельности и стремление со стороны монопольных образований к постоянному поиску новых путей для сохранения монопольного положения ограничивают возможности государства в пресечении недобросовестной конкуренции.

Поэтому в большинстве случаев усиление тенденций либерализации в экономике с высокой степенью монополизации сопровождается ростом важности антимонопольного законодательства и стремлением к ограничению проявлений недобросовестной конкуренции в виде нелегальных методов стремления хозяйствующих субъектов к получению и удержанию монопольного положения, и снижению ее негативных последствий.

Однако особенностью современной интегрированной глобальной экономики является общность интересов и экономические взаимосвязи, позволяющая заинтересованным лицам оценивать реакцию транснациональных корпораций (ТНК), как основных монопольных образований на мировом рынке, и строить свою стратегию соответственно, даже в отсутствие прямого сговора, создавая

«пространство монополистического хозяйствования» [3]. При этом в условиях либерализации экономики деятельность экономических агентов обусловлена исключительно собственными коммерческими интересами, и каждое из монополистических образований имеет определенное представление о том, как будут действовать остальные, и, обладая возможностью осуществлять воздействие на национальный рынок, может предсказать и будущее изменение ситуации, и спланировать свои ответные действия, и ситуация развивается таким же образом, как если бы возник сговор.

Поскольку в экономике России особое значение имеет влияние именно монополистических образований, ее становление и трансформация возможны только в ситуации, когда функционирование монопольных образований направлено таким способом, чтобы формирование их транснациональных аспектов позволило оказать непосредственное влияние как внутреннюю структуру национальной экономики, так и на конкурентоспособность экономики России в условиях международного рынка. Особенностью экономики постиндустриального типа большинства высокоразвитых стран является непосредственное воздействие на структуру внешнеэкономических связей деятельности ТНК на мировом рынке. При этом подобная ситуация формируется и в развивающихся странах, и в странах с переходной экономикой.

Так общий объем инвестиций ТНК развивающихся стран и стран с переходной экономикой в 2013 г. составил 39% от общемирового объема прямых иностранных инвестиций (для сравнения, в начале 2000х гг. аналогичный показатель составил 12%), что свидетельствует с одной стороны о повышении роли стран с переходной экономикой в мирохозяйственной системе, а с другой - о росте значимости монопольных образований в странах с переходной экономикой, к которым относится и Россия. В деятельности ТНК развивающихся стран также наметился существенный прогресс, их совокупные прямые инвестиции достигли исторического максимума в 454 млрд. долларов, причем в значительном числе случаев инвестиции осуществлялись в приобретение размещенных в развивающихся регионах подразделений и филиалов ТНК развивающихся стран. Это отражено в статистике ЮНКТАД, согласно которой в 2013 г. в рейтинге 20 стран с максимальным объемом осуществления инвестиций были представлены 6 стран с переходной экономикой и развивающихся стран, что составило 12% от общего числа выделенных стран. Особенностью деятельности международных монопольных образований стало постоянное увеличение международного производства, так в 2013 г. был зафиксирован рост на 9% по объемам продаж, причем экспорт также вырос на 3%, и в основном этот показатель был достигнут за счет ТНК развивающихся стран и стран с переходной экономикой, которые обеспечили ускоренный рост зарубежных операций по сравнению с развитыми странами. Также был зафиксирован рост примерно на 8% по совокупному объему активов, а объемы добавленной стоимости в сфере производства ТНК выросли примерно на 6% по добавленной стоимости [1].

В либерализующейся экономике Содружества Независимых Государств (СНГ) в 2013 г. отмечалось увеличение объемов привлеченных инвестиций примерно на треть, причем причиной подобного изменения стало существенное увеличение притока инвестиций в России. Также, хотя существенные инвестиции осуществлялись развитыми странами, объем инвестиций из развивающихся стран также возрос. Если оценивать перспективы

привлечения иностранных инвестиций в страны с переходной экономикой, то особое влияние на них окажут факторы неопределенности, определяющие экономическую нестабильность в регионе.

Таким образом, в условиях либерализации экономики становление монопольных образований можно рассматривать как одну из форм реакции на развитие глобализационных процессов, и в условиях адекватного регулирования таких образований со стороны государственных органов, возникает возможность повышения национальной конкурентоспособности за счет внедрения инноваций и «прямая связь между уровнем конкурентоспособности, устойчивостью экономической системы и инноватизацией структур её развития» [4]. Повышение конкурентоспособности национальных производителей на мировом рынке выступает главной целью государственной политики в сфере экономики, а одним из важнейших его аспектов выступает поддержка интеграции крупнейших предприятий страны для формирования международного монопольного образования, поскольку вступить в конкурентную борьбу на глобальном рынке будут способны только транснациональные структуры.

Список литературы

1. UNCTAD, World Investment Report 2014. URL: http://unctad.org/en/publicationslibrary/wir2014_overview_ru.pdf (дата обращения 07.07.2015)
2. Еникеев Ш.И. Закономерности потребления в условиях социально-экономической трансформации // Вестник Томского государственного университета. – 2013. - № 2 (26). URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/zakonovernosti-potrebleniya-v-usloviyah-sotsialno-ekonomicheskoy-transformatsii> (дата обращения 07.07.2015)
3. Калентьева Н.А. Монополизация как закон-тенденция развития современной экономики // Вестник Самарского государственного экономического университета. – 2010. - № 10 (72). URL: https://docviewer.yandex.ru/?url=yaserp%3A%2F%2Fvestnik.sseeu.ru%2Fview_pdf.php%3Fpdf%3D3178&c=55abed0184d4 (дата обращения 07.07.2015)
4. Посталюк М.П. Инноватизация пространственных структур развития экономических систем // Проблемы современной экономики. – 2014. - № 3 (51). URL: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=5040> (дата обращения 07.07.2015)

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ НАУКОЕМКОЙ ПРОДУКЦИЕЙ ПО СТАДИЯМ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА

Войт Александр Вячеславович

аспирант ФГБОУ ВПО «Ульяновского государственного университета»

АННОТАЦИЯ

Управление жизненным циклом наукоемкой продукции играет важную роль в обеспечении эффективной деятельности всех субъектов, задействованных в ее производстве. Особенность управления ЖЦП высокотехнологичных отраслей заключается в интенсификации, сокращении производственного цикла, именно этот аспект является ключевым в высокотехнологичных отраслях. В данной статье представлена специфика управления этапами жизненного цикла высокотехнологичной продукции производственного назначения, дано методическое обоснование управления этапами жизненного цикла высокотехнологичной продукции.

ABSTRACT

Lifecycle management for high technology products plays an important role in ensuring the effective functioning of all actors involved in its production. Feature management JCP high-tech industries is intensifying, reducing cycle times, this aspect is key in high-tech industries. This article presents the specifics of the management stages of the life cycle of high-tech products of industrial purpose, given the methodological basis of the control stages of the life cycle of high-tech products.

Ключевые слова: этапы жизненного цикла, наукоемкая продукция, высокотехнологичные отрасли, интегрированный подход управления.

Keywords: stages of the life cycle, knowledge-intensive products, high-tech industry, integrated management approach.

Для разработки стратегии управления наукоемкой продукцией по стадиям жизненного цикла, прежде всего, следует определить особенность наукоемкой продукции. В соответствии с приказом Минкомсвязи России от 10 октября 2013 г. № 286 инновационность и высокотехнологичность продукции оценивается по степени научно-технической новизны, экономическому эффекту (в сравнении с существующими аналогами) на стадиях жизненного цикла продукции, результатов интеллектуальной деятельности, подлежащих правовой охране и (или) новых (в течение последних трех лет) научно-технических, конструктивных или (и) технологических решений. Таким образом, подход по управлению жизненным циклом высокотехнологичных изделий рассматривается с точки зрения обслуживания конкретного спроса, определенной емкости, имеющего временные и количественные ограничения. Жизненный цикл наукоемкой продукции (ЖЦП) имеет

научно-технические особенности, включает следующие этапы: маркетинговых исследований, концептуального проектирования дизайна изделия, конструкторской и технологической подготовки производства, изготовления, обслуживания, утилизации, что предполагает широкий спектр совместной деятельности субъектов хозяйственной деятельности. Поэтому управление жизненным циклом наукоемкой продукции играет важную роль в обеспечении эффективной деятельности всех субъектов, задействованных в ее производстве.

На рис. 1 представлен жизненный цикл высокотехнологичной продукции, состоящий из следующих этапов: исследование рынка; проведение проектно-конструкторских работ, включающие фундаментальные и прикладные исследования; период освоения и начала промышленного выпуска продукции; производство; реализация; сервисное обслуживание.



Рис.1. Этапы жизненного цикла высокотехнологичной продукции

Очевидно, что при определении продолжительности ЖЦП и особенности этапов процесса производства и выпуска высокотехнологичной продукции, акцентируется внимание на проектировании и производстве, что предполагает высокую полезность, а как следствие и высокую цену продукции. Движение высокотехнологичных изделий по стадиям жизненного цикла имеет «тянущий» характер.

При управлении жизненным циклом продукции, в том числе не высокотехнологичной, уделяется большое внимание маркетинговому подходу. В маркетинге жизненный цикл продукции связывают с периодом ее внедрения на рынок и мероприятиями по продвижению товара на рынке. В соответствии с концепцией жизненного цикла

товара, предложенной Теодором Левиным в 1965г., выделяется четыре последовательных этапа его развития, каждому из которых соответствует своя стратегия (рис.2).¹

Этап 1. Рождение продукта (услуги) и внедрение на рынок — характеризуется небольшим сбытом, предполагает стратегию инвестирования разработок и продвижения товара на рынке.

Этап 2. Стадия роста — характеризуется существенным увеличением сбыта, положительной динамикой финансовых потоков. Предполагает стратегию быстрого роста, направленную на расширение доли на рынке.

Этап 3. Стадия зрелости — характеризуется устойчивым сбытом, положительными финансовыми потоками. Предполагает стратегию удержания рынка.

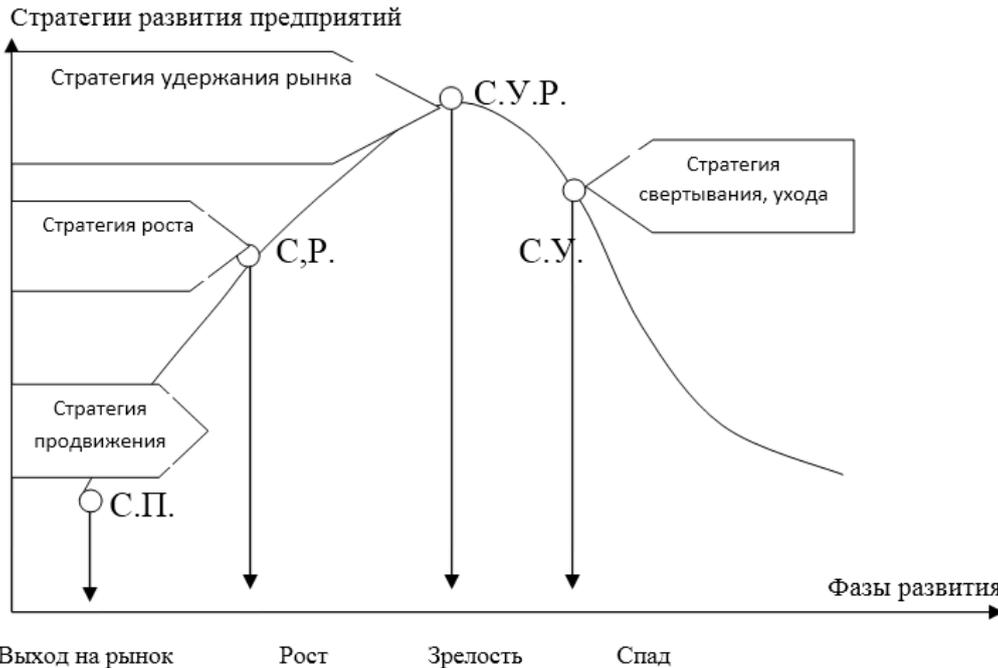


Рис.2. Контрольные точки стратегической эффективности жизненного цикла продукции

Этап 4. Стадия стагнации продукта (упадок) — характеризуется падением объемов реализации, отрицательной динамикой финансовых потоков. Предполагает стратегию свертывания, ухода данного вида товара с рынка.

В результате применения маркетингового подхода управления жизненным циклом продукции, не относящейся к высокотехнологичной, очевидно, что продвижение товара имеет «толкающий» характер.

Подход по управлению жизненным циклом товара с точки зрения управления качеством продукции и в соответствии с международной организацией по стандартизации (ИСО 9004-1) содержит 11 стадий:

1. Маркетинговые исследования.

2. ОКР.
3. Материально-техническое снабжение.
4. Подготовка производства.
5. Производство.
6. Контроль, испытания.
7. Упаковка и хранение.
8. Реализация и распределение.
9. Монтаж и эксплуатация.
10. Техпомощь и обслуживание.
11. Утилизация.

Данный подход является универсальным, применяется при управлении разными видами продукции.

¹ Терентьева З.С. Предпринимательство в наукоемких производствах: управление портфелем наукоемкой продукции с учетом согласованности этапов ее жизненного цикла.

С точки зрения «Плодотворной технологии» управления жизненным циклом высокотехнологичной продукции, предложенной И. Ансоффом, основная технология

производства сохраняется длительный период, но разрабатываются сменяющие друг друга поколения продукции с лучшими показателями и более широким диапазоном применения (Рис. 3) 2.

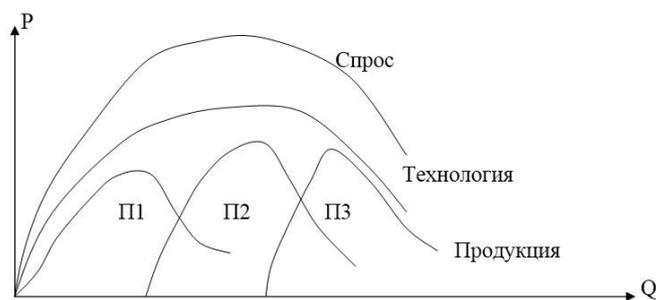


Рис. 3. Жизненные циклы спроса, технологии, продукции

В рамках «плодотворной» технологии (например, в области современной техники и приборостроения) разработка новых видов продукции становится решающим фактором достижения экономического успеха. Новейший продукт с наилучшими показателями захватывает рынок. При этом, берется в расчет, что его ведущая роль может оказаться краткосрочной из-за появления столь же или более эффективных продуктов, предлагаемых конкурентами. В результате, предприятия высокотехнологичных отраслей находятся под постоянным давлением необходимости проведения инновационной политики.

В период жизненного цикла спроса, помимо новых изделий, наблюдается появление сменяющих друг друга базовых технологий. Смена технологии имеет более глубокий эффект, чем появление новой продукции, так как

влияет на совершенствование инвестиций фирмы в предшествующую технологию НИОКР, научно-технический персонал, производственные фонды³.

В результате проведенного обзора концепций жизненного цикла продукции было установлено, что для продукции высокотехнологичных отраслей характерно: во-первых, более интенсивный процесс продвижения, и короткий срок жизненного цикла продукции, во-вторых, наличие ключевого этапа – НИОКР, предполагающий фундаментальные и прикладные разработки, что в свою очередь обеспечивает высокую полезность продукции. В таблице 1 представлена особенность этапов жизненного цикла высокотехнологичной и невысокотехнологичной продукции.

Таблица 1

Маркетинговые характеристики нахождения на рынке (ВТП) высокотехнологичной продукции и (не ВТП) продукции не высокотехнологичной

Характеристика	Этапы жизненного цикла				
	Разработка	Вывод на рынок	Стадия роста	Стадия зрелости	Стадия стагнации
Продвижение ВТП	Конкурентное	Конкурентное	Конкурентное	Конкурентное	Убеждающее
Продвижение не ВТП	Информационное		Убеждающее	Конкурентное	Информационное
Потребители ВТП	Новаторы	Новаторы	Новаторы	Освоение рынка	Консерваторы
Потребители не ВТП	Отсутствуют		Новаторы	Освоение рынка	Консерваторы
Цена на ВТП	Высокая, определяется полезностью	Высокая, определяется полезностью	Высокая, определяется полезностью	Цена определяется себестоимостью	Цена определяется конкуренцией
Цена на не ВТП	Базовая цена, определяется себестоимостью		Диверсификация ценовой политики	Цена определяется конкуренцией	Цена ограничивается конкуренцией, скидки
Прибыль на ВТП	Отсутствует	Большая	Большая	Большая	Сокращается
Прибыль на не ВТП	Отсутствует		Возрастает	Большая	Сокращается
Продолжительность ВТП в среднем, 3 года	Непрерывно	Продолжительность производственного цикла	1 год	Полгода	Менее полугода
Продолжительность не ВТП более 3 лет	Дискретно	1 год	2 года	3 года	2 года

По данным проведенного исследования, очевидно, что продолжительность ЖЦП высокотехнологичной отрасли гораздо короче, чем ЖЦП невысокотехнологичных

отраслей, однако цена и соответственно прибыль от реализации высокотехнологичной продукции достаточно высокие, что позволяет достичь точки безубыточности гораздо быстрее и обеспечить высокую рентабельность

² Ансофф И. Стратегическое управление. – М. Экономика, 1989. С 358.

³ Там же

данной продукции. Высокая цена наукоемкой продукции обусловлена высокой полезностью, поскольку научные разработки проводятся непрерывно и ориентированы на реальные тренды развития конкретного рыночного спроса. Тем самым, скорость адаптации к рыночным условиям и время достижения точки безубыточности – короткие, при этом инновативность, продолжительность от зарождения идеи продукта до выхода на рынок реального изделия – минимальны.

Подобного рода особенности ЖЦП высокотехнологичных изделий требуют интенсификации, сжатия процесса производства, что в свою очередь, достигается путем параллельности научно-производственных процессов в разрезе этапов жизненного цикла продукции, именно этот аспект является ключевым в высокотехнологичных отраслях.

На промышленных предприятиях, производящих высокотехнологичную продукцию необходимо создать устойчивость и сбалансированность этапов управления

жизненным циклом продукции, что отражается на повышении эффективности их деятельности, росте производительности и качестве продукции.

Рассмотрим специфику управления этапами жизненного цикла высокотехнологичной продукции производственного назначения по (табл. 2) на основании чего дадим описание каждого этапа жизненного цикла продукции⁴.

В момент выхода на рынок с «новинкой», предприятия не обладают устойчивыми связями, в то же время стремятся закрепить свои позиции на рынке. Таким образом, основной акцент управления на этапе «Маркетинг» сводится к исследованию рынка. На данном этапе развития действует операционная стратегия.

После определения направлений дальнейшего развития, предприятия проводят целенаправленные НИОКР в целях модификации или разработки нового образца, обладающего более высокими полезными свойствами по сравнению с предыдущей моделью.

Таблица 2

Методическое обоснование управления этапами жизненного цикла высокотехнологичной продукции

Фаза жизненного цикла	Цель	Стратегия	Задачи	Субъекты	
				Внешние	Внутренние
Маркетинг	Охват рынка	Проникновение на рынок	Сбор информации о потребностях рынка, определение тренда рынка	Потенциальные заказчики, СМИ, конкуренты	АУП, ИВЦ
НИОКР	Охват рынка	Модификация, новые модели	Создание товара, востребованного на рынке	Потенциальные заказчики, технопарки	КБ, тех.отделы, ИВЦ
Производство	Снижение издержек	Эффект масштаба	Устранение «узких мест», соблюдение графика, сбалансированность работы всех этапов	Заказчики	ИВЦ, производственные подразделения
Реализация	Контроль рынка	Рост прибыли	Высокая цена, низкие затраты на сбыт	Заказчики, посредники перевозчики	Служба сбыта, ИВЦ
Сервис	Расширение сферы деятельности	Развитие позиционирования на рынке	Продление ЖЦП, обеспечение высокой полезности	Заказчики	Служба сервисного и информационного обслуживания

После технического и экономического обоснования предприятие осуществляет выпуск продукции в соответствии с производственной мощностью и политикой продаж. Поскольку, цель любого предприятия сводится к росту прибыли, то на данном этапе целесообразно проведение мероприятий по снижению себестоимости.

Следующий этап – реализация продукции. В формате данного этапа основная задача сводится к согласованию интересов производителя и заказчика путем разработки выгодных условий взаимодействия.

Последний этап жизненного цикла высокотехнологичной продукции – сервисное обслуживание, которое направлено на обеспечение гарантии удовлетворения спроса и предполагает: доставку, монтаж, техническое обслуживание и впоследствии - утилизацию.

Концепция жизненного цикла наукоемкой продукции предполагает интегрированный подход управления

процессами производства, тем самым способствует созданию стратегии развития научно-производственных объединений высокотехнологичных отраслей.

Список использованной литературы

1. Ансофф И. Стратегическое управление. – М. Экономика, 1989. – 358 с.
2. Пустынникова, Е.В. Процессы эффективного управления корпоративными структурами в экономических кластерах: на примере Ульяновской области: Диссертация 08.00.05. Самара, 2012. С 90.
3. Терентьева З.С. Предпринимательство в наукоемких производствах: управление портфелем наукоемкой продукции с учетом согласованности этапов ее жизненного цикла. Гуманитарный вестник, 2013, вып.6. URL: <http://hmbul.bmstu.ru/catalog/econom/hidden/74.html>

⁴ Пустынникова, Е.В. Процессы эффективного управления корпоративными структурами в экономических кластерах: на примере Ульяновской области: Диссертация 08.00.05. Самара, 2012. С 90.

АНАЛИЗ ЗАПАСОВ НА СКЛАДЕ ДИСКАУНТЕРА МЕТОДОМ ABCD

Воропаева Людмила Вячеславовна

Самарский государственный технический университет, ст. преподаватель кафедры ВМиПИ, г. Самара

Щитанов Александр Борисович

Самарский государственный технический университет, студент гр. 1-ИЭФ-8, г. Самара

АННОТАЦИЯ

Рассматривается и анализируется отчёт о запасе товаров определённой категории, а именно телевизоров, на складах в Самарской области одного из крупнейших российских электронных дискаунтеров. Требуется оптимизировать запасы телевизоров так, чтобы хранение остатков было не слишком затратным. Для анализа используется ABCD-метод.

Ключевые слова: оптимизация запасов, ассортимент, ABCD-метод, диаграмма Парето.

Одним из наиболее известных методов решения задачи анализа товарного запаса является ABC – анализ [1], [3, с.54-60]. Идея ABC - анализа строится на основе принципа Парето: «20% всех товаров дают 80% оборота». По отношению к ABC - анализу принцип Парето можно интерпретировать так: «надёжный контроль 20% позиций позволяет на 80% контролировать систему, будь то запасы сырья и комплектующих, либо продуктовый ряд предприятия и т. п.». Самая простая разновидность ABC - анализа - это ранжированный список параметров, который делится на группы. По результатам анализа позиции ранжируются и группируются в зависимости от размера их вклада в совокупный эффект.

Во многих случаях, например, для анализа запасов оптовых складов или сети магазинов - дискаунтеров, где взаимозаменяемость товаров редко имеет место быть, рекомендуется производить деление запасов на четыре группы [2. с. 30-33], [3, с.54-60]:

- группа А - объекты, сумма долей с накопительным итогом которых составляет первые 50% от общей суммы параметров;
- группа В - следующие за группой А объекты - от 50 до 80%;

- группа С - от 80 до 95%;
- группа D - оставшиеся объекты, сумма долей с накопительным итогом которых составляет от 95% до 100% от общей суммы параметров.

Объектом анализа являются все модели телевизоров марки LG из ассортимента дискаунтера. Параметром, по которому проводится анализ, является их средний товарный запас за неделю.

Для анализа ассортимента все представленные пронумерованные модели телевизоров делятся на 4 группы. В наиболее влиятельную в экономическом отношении группу А попадают объекты, сумма долей товарного запаса которых с накопительным итогом составляет первые 50% от общей суммы параметров. В группе А представлено 17 моделей телевизоров, с максимальной долей в товарном запасе - 48,31%, что составляет 27,42% от общего количества ассортимента телевизоров марки LG. Это телевизоры модификаций моделей LG 22MT, LG 22LF, LG 32LB LG 42LB в ценовом диапазоне 9 520 - 31 990 .

В группах В, С и D, соответственно 17, 13, 15 моделей, что составляет 27,42%, 20,97%, 24,19% от общего количества ассортимента телевизоров данной марки (табл. 1, рис. 1).

Таблица 1

Соотношения групп моделей телевизоров LG, долей в ассортименте и процентного содержания товарного запаса

Группа	Доля в ассортименте	Доля в товарном запасе
А	27,42%	48,31%
В	27,42%	31,64%
С	20,97%	14,73%
D	24,19%	5,31%

Уменьшение доли в товарном запасе моделей телевизоров группы А имеет большой приоритет, а действия, связанные с этим мероприятием, - самую высокую эффективность. Группа D, хотя и представлена разнообразными моделями, например, LG 22LF, LG 24LB, LG 28LB, LG 39LY, LG 42LB, LG 43LF, LG 47LB, LG 49LB, LG 49LF, LG 49UB, LG 50LF, LG 55LF, LG 60LB в ценовом диапазоне от 12 370 до 91 620, наименее значима в разрешении проблемы: доля в товарном запасе таких моделей телевизоров мала и составляет всего 5,31%. Однако, наличием группы запасов D нельзя пренебрегать в целях разнообразия ассортимента. Остальные запасы из групп В и С являются товарами средней степени важности.

Пусть теперь объектом анализа являются модели телевизоров марки LG, разделённые по одной характеристике, - размеру диагонали экрана. Параметром, по которому проводится анализ, как и прежде, является их средний товарный запас за неделю.

В группе А, которая даёт наибольший вклад в оптимизацию запасов, представлено 30 моделей телевизоров LG, с максимальной долей в товарном запасе – 64,96%, что составляет 48,39% от общего количества ассортимента. Это телевизоры в ценовом диапазоне 9 520 - 33 990 и диагональю экрана 32", 42", 22".

В группе В, - 16 телевизоров с диагональю экрана 24", 28" и 47". В группе С, - 12 телевизоров с диагональю экрана 27", 49", 50", 55" и 60". В группе D, - 4 телевизора с диагональю экрана 19", 23", 39", и 43". Соотношения групп, долей в ассортименте и процентного содержания товарного запаса приведены в таблице 2 и проиллюстрированы диаграммой Парето (рис. 2).

Для выяснения совместного экономического влияния моделей телевизоров, сгруппированных в зависимости от количества, и групп, сформированных по размеру диагонали и количеству, формируется сводная таблица (табл. 5).

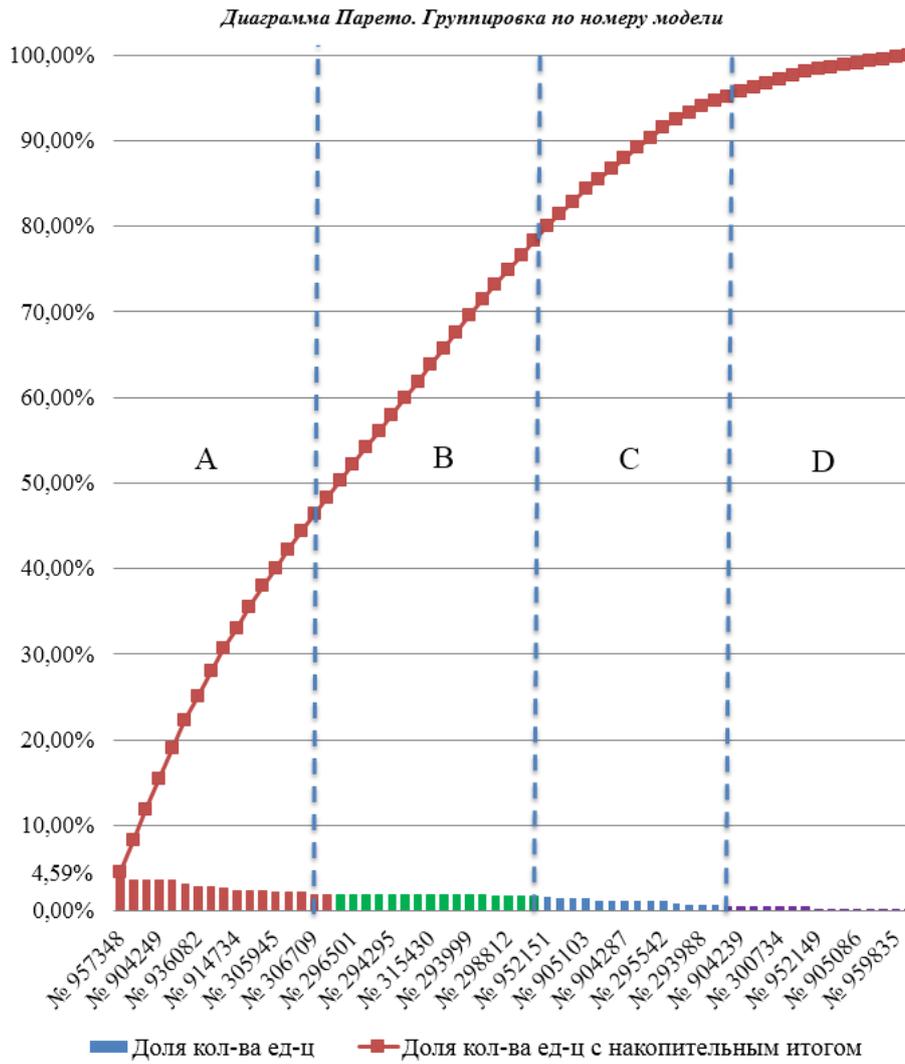


Рисунок 1

Таблица 2

Соотношения групп моделей телевизоров LG с определённой диагональю экрана, долей в ассортименте и процентного содержания товарного запаса

Группа	Доля в ассортименте	Доля в товарном запасе
A	48,39%	64,96%
B	25,81%	20,92%
C	19,35%	11,44%
D	6,45%	2,68%

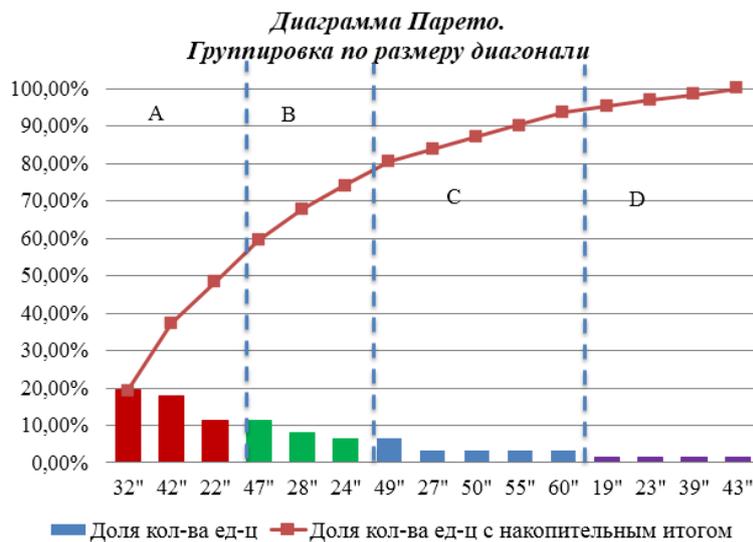


Рисунок 2

Таблица 5

Наиболее влиятельная группа ассортимента

Номер модели	Диагональ	Модель	Цена	Количество	Группа по модели	Группа по диагонали
914734	22"	LG 22MT45V-WZ «R»	9 520	10	A	A
305945	22"	LG 22MT57V-PZ «R»	11 030	9	A	A
898324	22"	LG 22MT55V-PZ «R»	11 320	15	A	A
306709	22"	LG 22MT47V-WZ «R»	11 570	8	A	A
294294	22"	LG 22LF450U «R»	12 490	8	A	A
936082	32"	LG 32LB552U «R»	15 990	12	A	A
904245	32"	LG 32LB561U «R»	16 490	15	A	A
904249	32"	LG 32LB561V «R»	16 990	15	A	A
904255	32"	LG 32LB572U «R»	17 190	9	A	A
904253	32"	LG 32LB570V «R»	18 990	15	A	A
294296	32"	LG 32LF550U «R»	18 990	9	A	A
968524	42"	LG 42LB552V «R»	21 990	13	A	A
957348	42"	LG 42LB569V «R»	22 990	19	A	A
904283	42"	LG 42LB620V «R»	24 990	11	A	A
294022	42"	LG 42LF620V «R»	27 990	10	A	A
904291	42"	LG 42LB671V «R»	31 990	10	A	A

Анализ сводной таблицы сводится к изучению корреляционных таблиц распределения групп по доле в ассортименте и доле в товарном запасе (табл. 6, табл.7).

Группа АА из 188 телевизоров имеет наибольший вклад в оптимизацию запасов и представлена максималь-

ной долей в ассортименте (45,74%) и долей в товарном запасе (45,74%). Существенное влияние на оптимизацию запасов имеет группа ВВ (табл.6, табл.7).

Таблица 6

Корреляционная таблица распределения групп по доле в ассортименте

Группы по модели	Группы по размеру диагонали				Σ
	A	B	C	D	
A	25,81%	1,61%	0,00%	0,00%	27,42%
B	9,68%	11,29%	4,84%	1,61%	27,42%
C	9,68%	4,84%	4,84%	1,61%	20,97%
D	3,23%	8,06%	9,68%	3,23%	24,19%
Σ	48,39%	25,81%	19,35%	6,45%	100,00%

Таблица 7

Корреляционная таблица распределения групп по доле в товарном запасе

Группы по модели	Группы по размеру диагонали				Σ
	A	B	C	D	
A	45,74%	2,92%	0,00%	0,00%	48,66%
B	11,19%	12,90%	5,84%	1,95%	31,87%
C	7,30%	2,92%	3,65%	0,24%	14,11%
D	0,73%	2,19%	1,95%	0,49%	5,35%
Σ	64,96%	20,92%	11,44%	2,68%	100,00%

Список литературы

1. Григорьев М.Н. Маркетинг: учебное пособие для вузов. М.Н.Григорьев – М.: Гардарики, 2006. – 366 с.
2. Шрайбфедер Дж. Эффективное управление запасами / Джон Шрайбфедер; Пер. с англ. —2-е изд. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. — 304 с.
3. Воропаева Л.В. Двухфакторный ABCD-анализ запасов оптового склада / Вестник Самарского института бизнеса и управления, Вып. 8, ч. 2: Самара, ИОАНО ВПО СИБиУ, 2013. – 166 с.

ОПТИМИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА ВЫПУСКА ЗАРЯДОВ ДЛЯ КУМУЛЯТИВНОГО ПЕРФОРИРОВАНИЯ ПРОДУКТИВНЫХ ПЛАСТОВ

Воропаева Людмила Вячеславовна

Самарский государственный технический университет, ст. преподаватель кафедры ВМиПИ, г. Самара,

Соловьёв Антон Геннадьевич

Самарский государственный технический университет, студент гр. 1-ИЭФ-8, г. Самара,

АННОТАЦИЯ

Исследуется задача оптимизации выпуска продукции для нефтедобывающей промышленности на одном из предприятий Самарской области при ограничении объемов инвестиций. Сведение к стандартной задаче линейного программирования позволяет найти решение и провести анализ его устойчивости.

Ключевые слова: заряды для кумулятивного перфоратора, оптимальный план, прибыль.

Кумулятивное перфорирование продуктивных пластов является инновационным проектом в нефтедобывающей промышленности. Кумулятивный перфоратор используется в прострелочно-взрывной аппаратуре для вторичного вскрытия продуктивных пластов (перфорации нефте- и газодобывающих скважин), обеспечивая создание перфорационных каналов в обсадных трубах с повышенной начальной площадью.

На предприятии ООО «Металлист» в г. Чапаевск реализуется проект производства зарядов двух видов

для кумулятивного перфоратора: 22,7 gr RDX DP и 32 gr RDX DP.

Руководством предприятия поставлена задача определения оптимального плана выпуска продукции, который обеспечил бы максимальную прибыль, и анализ его устойчивости. При этом сумма финансовых инвестиций в производство ограничена и составляет 7,5 млн. руб. Прибыль от реализации единицы зарядов вида 22,7 gr RDX DP и 32 gr RDX DP составляет, соответственно, 55 руб. и 80 руб. Затраты ресурсов на единицу выпускаемой продукции приведены в таблице:

Таблица 1

Затраты ресурсов на единицу выпускаемого заряда

Ресурсы		Затраты на изготовление единицы продукции, руб.	
		Заряд 22,7 gr RDX DP	Заряд 32 gr RDX DP
1	Стоимость взрывчатого вещества, руб.	28,46	48,08
2	Стоимость воронки, руб.	25,78	34,6
3	Стоимость корпуса заряда, руб.	60	70
4	Заработная плата, включая налоги, руб.	9,6	9,6
5	Амортизация, руб.	12,5	14,5
6	Аренда здания, руб.	2,92	2,92
7	Общехозяйственные расходы, руб.	9	7,25
8	Электроэнергия, руб.	8,3	12,5

Инвестиции в производство в указанном выше объеме требуют ограничений финансовых расходов, относимых на стоимость компонентов зарядов: на стоимость взрывчатого вещества, – до 1 млн. руб., на стоимость воронки, – до 1 млн. руб., на стоимость корпуса заряда, – до 2 млн. руб. Отчисления на заработную плату, включая налоги, – до 900 тыс. руб., на амортизацию оборудования, – до 500 тыс. руб., аренду здания, – до 400 тыс. руб., на общехозяйственные расходы, – до 800 тыс. руб., на электроэнергию, – до 900 тыс. руб.

Модель задачи

Поставленная задача сводится к задаче линейного программирования с условием целочисленности решения. В матричной форме математическая модель имеет вид:

$$F = c^T x \rightarrow \max, Ax \leq b, x \geq 0, x \in \mathbb{Z}, \quad (1)$$

где $x = \begin{pmatrix} x_1 \\ x_2 \end{pmatrix}$ – неизвестный целочисленный вектор-столбец с неотрицательными компонентами, представляющими неизвестные объемы производства зарядов 22,7 gr и 32 gr

соответственно. $c = \begin{pmatrix} 55 \\ 80 \end{pmatrix}$ – вектор с коэффициентами – прибылью на единицу продукции. Целевая функция F – общая прибыль производства, требующая максимизации.

Расходы ресурсов, затраты которых на единицу

$$b = \begin{pmatrix} 1000000 \\ 1000000 \\ 2000000 \\ 900000 \\ 500000 \\ 400000 \\ 800000 \\ 900000 \end{pmatrix},$$

продукции ограничены компонентами

$$A = \begin{pmatrix} 28,46 & 48,08 \\ 25,78 & 34,6 \\ 60 & 70 \\ 9,6 & 9,6 \\ 12,5 & 14,5 \\ 2,92 & 2,92 \\ 9 & 7,25 \\ 8,3 & 12,5 \end{pmatrix}.$$

представлены в матрице

Решение задачи без условия целочисленности оптимального плана

Сначала исследуется задача (1) без условия целочисленности искомого вектора x . Для анализа устойчивости оптимального плана задачи (1) необходимо решить и симметричную ей двойственную задачу:

$$G = b^T y \rightarrow \min, A^T y \geq c, y \geq 0, \quad (2)$$

где $y = (y_i)$ – вектор-столбец с неотрицательными компонентами, $i = 1, 2, \dots, 8$.

Применение симплекс-метода для решения задачи (1) требует введения неотрицательных искусственных переменных $x_i, i = 3, 4, \dots, 10$. Оптимальная симплекс-таблица прямой задачи имеет вид:

Таблица 2

Оптимальная симплекс-таблица прямой задачи

Базис	Решение	x1	x2	x3	x4	x5	x6	x7	x8	x9	x10
x2	3 450,59	0	1	0,07	0	-0,03	0	0	0	0	0
x4	125 058,48	0	0	-0,30	1	-0,29	0	0	0	0	0
x1	29 307,64	1	0	-0,08	0	0,05	0	0	0	0	0
x6	585 520,95	0	0	0,11	0	-0,21	1	0	0	0	0
x7	83 620,88	0	0	0,01	0	-0,21	0	1	0	0	0
x8	304 455,15	0	0	0,03	0	-0,06	0	0	1	0	0
x9	511 214,43	0	0	0,22	0	-0,25	0	0	0	1	0
x10	612 637,24	0	0	-0,19	0	-0,05	0	0	0	0	1
F(x)	1 887 967,73	0	0	1,06	0	0,41	0	0	0	0	0

Из таблицы 2 видно, что оптимальным опорным планом задачи (1) без условия целочисленности решения будет вектор

$$x^* = (29\ 307,64; 3\ 450,59; 0; 125\ 058,48; 0; 585\ 520,95; 83\ 620,88; 304\ 455,15; 511\ 214,43; 612\ 637,24)$$

Для этого плана значение целевой функции $F(x^*) = F_{max} = 1\ 887\ 967,73$. При подстановке оптимального плана прямой задачи в систему ограниченной математической модели (1), выясняется, что первый и третий ресурсы полностью используется в оптимальном плане, (соответствующие ограничения выполняются как равенства), являются дефицитными и их оценки, согласно теореме двойственности [1, с. 92], отличны от нуля ($y_1^* \neq 0, y_3^* \neq 0$).

Оптимальный план двойственной задачи также находится из таблицы 2, $y^* = (1,06; 0; 0,41; 0; 0; 0; 0; 0; 0)^T$, и по теореме двойственности [1, с. 92] $F(x^*) = F_{max} = G(y^*) = G_{min} = 1\ 887\ 967,73$. Это подтверждается оптимальной симплекс-таблицей двойственной задачи:

Таблица 3

Оптимальная симплекс-таблица двойственной задачи

Базис	Решение	y1	y2	y3	y4	y5	y6	y7	y8	y9	y10
y3	0,41	0	0,29	1	0,21	0,21	0,06	0,25	0,05	-0,05	0,03
y1	1,06	1	0,30	0	-0,11	-0,01	-0,03	-0,22	0,19	0,08	-0,07
G(y)-106	1,88796773	0	-0,13	0	-0,59	-0,08	-0,304	-0,51	-0,613	-0,029	-0,003

Анализ устойчивости оптимального плана
Чувствительность решения к изменению затрат на производство
Из теоремы об оценках [1, с. 101] известно, что изменение компонентов вектора затрат b на $\Delta b = (\Delta b_i)$, $i = 1, 2, \dots, 8$, приводит к изменению целевой функции прямой задачи F_{max} на величину $\Delta F_{max} = \sum_{i=1}^8 y_i^* \cdot \Delta b_i$, где y_i^* – компоненты оптимального плана y^* соответствующей двойственной задачи (2). Поскольку в оптимальном плане y^* только y_1^* и y_3^* положительны и отличны от нуля, имеет место ценность только первого и третьего ресурсов:

$$\Delta F_{max} = 1,06 \cdot \Delta b_1 + 0,41 \cdot \Delta b_3 \tag{3}$$

Представляет интерес определить такой вектор Δb , для которого оптимальный план y^* двойственной задачи (2) не меняется. Это имеет место для всех тех Δb , для которых вектор-столбец $p = A_{баз}^{-1} \cdot b$ с коэффициентами базиса в оптимальной симплекс-таблице прямой задачи (табл. 2) не содержит отрицательных чисел:

$$A_{баз}^{-1} \cdot (b + \Delta b) \geq 0 \tag{4}$$

где $A_{баз}^{-1}$ – обратная к матрице $A_{баз}$, составленной из компонент базисных векторов оптимального плана x^* (табл. 2),

$$A_{баз} = \begin{pmatrix} 48,08 & 0 & 28,46 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 34,6 & 1 & 25,78 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 70 & 0 & 60 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 9,6 & 0 & 9,6 & 1 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 14,5 & 0 & 12,5 & 0 & 1 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 2,92 & 0 & 2,92 & 0 & 0 & 1 & 0 & 0 & 0 \\ 7,25 & 0 & 9 & 0 & 0 & 0 & 1 & 0 & 0 \\ 12,5 & 0 & 8,3 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 1 \end{pmatrix}, \quad A_{баз}^{-1} = \begin{pmatrix} 0,07 & 0 & -0,03 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ -0,30 & 1 & -0,29 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ -0,08 & 0 & 0,05 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 0,11 & 0 & -0,21 & 1 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 0,01 & 0 & -0,21 & 0 & 1 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 0,03 & 0 & -0,06 & 0 & 0 & 1 & 0 & 0 & 0 \\ 0,22 & 0 & -0,25 & 0 & 0 & 0 & 1 & 0 & 0 \\ -0,19 & 0 & -0,05 & 0 & 0 & 0 & 0 & 1 & 0 \end{pmatrix}$$

Многогранник решений (4) будет определяться решением системы неравенств при ограничении ресурсных возможностей до 7,5 млн. руб.:

$$\left\{ \begin{array}{l} -0,07 \cdot \Delta b_1 + 0,03 \cdot \Delta b_3 \leq 3450,59 \\ 0,30 \cdot \Delta b_1 + 0,29 \cdot \Delta b_3 - \Delta b_2 \leq 125058,48 \\ 0,08 \cdot \Delta b_1 - 0,05 \cdot \Delta b_3 \leq 29307,64 \\ -0,11 \cdot \Delta b_1 + 0,21 \cdot \Delta b_3 - \Delta b_4 \leq 585520,95 \\ -0,01 \cdot \Delta b_1 + 0,21 \cdot \Delta b_3 - \Delta b_5 \leq 83620,88 \\ -0,03 \cdot \Delta b_1 + 0,06 \cdot \Delta b_3 - \Delta b_6 \leq 304455,15 \\ -0,22 \cdot \Delta b_1 + 0,25 \cdot \Delta b_3 - \Delta b_7 \leq 511214,43 \\ 0,19 \cdot \Delta b_1 + 0,05 \cdot \Delta b_3 - \Delta b_8 \leq 612637,24 \\ \sum_{i=1}^8 \Delta b_i \leq 0,00 \end{array} \right. \quad (5)$$

Очевидно, для увеличения значения целевой функции при сохранении плана производства нужно брать $\Delta b_1 > 0$ и $\Delta b_3 > 0$. Другие значения Δb_i , удовлетворяющие системе (5), на результат не повлияют.

Чувствительность решения к изменению коэффициентов целевой функции

Аналогично, изменение компонентов вектора прибыли \mathbf{c} на $\Delta c = (\Delta c_i)$, $i=1,2$, приводит к изменению значения целевой функции двойственной задачи G_{\min} на

$$\Delta G_{\min} = \sum_{i=1}^{10} x_i^* \cdot \Delta c_i$$

величину $\Delta G_{\min} = \Delta F_{\max}$. В силу линейности,

$$\Delta G_{\min} = \Delta F_{\max} = 29\,307,64 \cdot \Delta c_1 + 3\,450,59 \cdot \Delta c_2. \quad (6)$$

Для сохранения оптимального плана \mathbf{x}^* необходимо выполнение условия неотрицательности вектора $\mathbf{q} = -(\mathbf{A}^T)_{\text{баз}}^{-1} \cdot \mathbf{c}$ с коэффициентами базиса в оптимальной симплекс-таблице двойственной задачи (табл. 3). Поэтому, при изменении вектора прибыли на величину $\Delta \mathbf{c}$ должно выполняться условие

$$-(\mathbf{A}^T)_{\text{баз}}^{-1} \cdot (\mathbf{c} + \Delta \mathbf{c}) \geq 0, \quad (7)$$

где $(\mathbf{A}^T)_{\text{баз}}^{-1}$ – обратная к матрице $(\mathbf{A}^T)_{\text{баз}}$, составленной из компонент базисных векторов оптимального плана \mathbf{y}^* (табл. 3),

$$(\mathbf{A}^T)_{\text{баз}} = \begin{pmatrix} -28,46 & -60 \\ -48,08 & -70 \end{pmatrix}, \quad (\mathbf{A}^T)_{\text{баз}}^{-1} = \begin{pmatrix} 0,08 & -0,07 \\ -0,05 & 0,03 \end{pmatrix}$$

Условие (6) записывается в виде системы неравенств

$$\left\{ \begin{array}{l} 0,08 \cdot \Delta c_1 - 0,07 \cdot \Delta c_2 \leq 1,06 \\ -0,05 \cdot \Delta c_1 + 0,03 \cdot \Delta c_2 \leq 0,41 \end{array} \right. \quad (8)$$

и определяет угол на плоскости

$$\left\{ \begin{array}{l} \Delta c_1 \geq -55 \\ -15,83 + 1,67 \cdot \Delta c_1 \leq \Delta c_2 \leq 12,92 + 1,69 \cdot \Delta c_1 \end{array} \right.$$

Дополнительное исследование показывает, что значения линейного функционала ΔG_{\min} являются положительными лишь тогда, когда решения системы неравенств (8) положительны.

Решение целочисленной задачи и исследование решения на устойчивость

Для решения целочисленной задачи применяется метод ветвей и границ [2, с. 357]. В результате получается

оптимальный план производства $\mathbf{x}_{\text{цел}}^*$, согласно которому для получения максимальной прибыли в размере $F(\mathbf{x}_{\text{цел}}^*) = F_{\text{max цел}} = 1\,887\,885$ руб., требуется выпу-

стить $(x_{\text{цел}}^*)_1 = 29\,307$ единиц зарядов 22,77 gr RDX DP

и $(x_{\text{цел}}^*)_2 = 3\,450$ единиц зарядов 327 gr RDX DP. В таблице 4 приводится сравнение результатов решения задачи без условия целочисленности и с условием целочисленности решения при изменении финансовых расходов.

Согласно (3), на изменение целевой функции влияют только изменение ресурсов первого и третьего типов, т.е. затраты, относимые на стоимость взрывчатого вещества и стоимость воронки снаряда. Изменения остальных ресурсов должно быть ограничено выполнением (5).

Исследуется влияние расходов на стоимость взрывчатого вещества при последующем увеличении его на 5% и увеличении расходов на стоимость воронки (табл. 4). При увеличении расходов на стоимость взрывчатого вещества на 5%, т.е. на 50 000 руб. и увеличении расходов на стоимость воронки на 20 000 руб., есть возможность увеличения заработной платы сотрудникам предприятия на 180 000 руб., если одновременно сократить, например, затраты на амортизацию оборудования на 38 826,42 руб., аренду здания на 100 000 руб., общехозяйственные расходы на 200 000 руб., электроэнергию на 105 000 руб. При увеличении расходов на стоимость взрывчатого вещества на 25%, т.е. на 250 000 руб. и увеличении расходов на стоимость воронки на 600 000 руб., оптимальный план, скорее всего, должен быть пересмотрен. Поскольку он приведёт к большому сокращению зарплат и общехозяйственных нужд.

Увеличение прибыли на единицу каждого заряда, согласно (6), ведёт к увеличению значения целевой функции и в целочисленной задаче (табл. 5). Изменения прибыли на единицу продукции должны регламентироваться системой (8).

Таблица 4

Чувствительность решения к изменению затрат на производство

Δb_1 , руб.	0,00	50 000,00	100 000,00	150 000,00	200 000,00	250 000,00
Δb_2 , руб.	0,00	0,00	0,00	4 200,00	90 000,00	132 290,93
Δb_3 , руб.	0,00	20 000,00	300 000,00	40 000,00	50 000,00	600 000,00
Δb_4 , руб.	0,00	180 000,00	180 000,00	200 000,00	120 000,00	-200 000,00
Δb_5 , руб.	0,00	-38 826,42	-16 865,78	5 094,87	27 055,52	49 016,16
Δb_6 , руб.	0,00	-100 000,00	-200 000,00	-100 000,00	-100 000,00	-200 000,00
Δb_7 , руб.	0,00	-200 000,00	-283 000,00	-200 000,00	-300 000,00	-404 708,36
Δb_8 , руб.	0,00	-105 000,00	-100 000,00	-100 000,00	-100 000,00	-262 000,00
x_1^* , руб.	29 307,64	26 463,81	37 624,92	19 698,86	16 316,38	42 021,06
x_2^* , руб.	3 450,59	6 173,87	607,21	12 258,12	15 300,25	1 124,80
ΔF_{max} , руб.	0,00	61 451,94	229 979,83	176 119,20	233 452,83	513 174,99
F_{max} , руб.	1 887 967,73	1 949 419,67	2 117 947,57	2 064 086,94	2 121 420,57	2 401 142,73
x_1^* цел, руб.	29 307	26 463	37 625	19 699	16 316	42 022
x_2^* цел, руб.	3 450	6 174	607	12 258	15 300	1 124
F_{max} цел, руб.	1 887 885	1 949 385	2 117 935	2 064 085	2 121 380	2 401 130
$F_{max} - F_{max}$ цел	82,73	34,67	12,57	1,94	40,57	12,73
Общий расход ресурсов, руб.	5 277 274,13	5 375 224,89	6 012 762,88	5 529 483,65	5 606 456,44	6 804 403,03
Остаток ресурсов, руб.	2 222 725,87	2 124 775,11	1 487 237,12	1 970 516,35	1 893 543,56	695 596,97

Таблица 5

Чувствительность решения к изменению прибыли на единицу продукции

Δc_1 , руб.	-8,25	-5,50	-2,75	2,75	5,50	8,25
Δc_2 , руб.	-13,24	-9,31	-5,39	2,47	6,40	10,32
x_1^* , руб.	29307,64	29307,64	29307,64	29307,64	29307,64	29307,64
x_2^* , руб.	3450,59	3450,59	3450,59	3450,59	3450,59	3450,59
ΔF_{max} , руб.	-287472,89	-193326,13	-99179,38	89114,13	183260,89	277407,65
F_{max} , руб.	1600494,85	1694641,60	1788788,36	1977081,87	2071228,62	2165375,38
x_1^* цел., руб.	29307	29307	29307	29307	29307	29307
x_2^* цел., руб.	3450	3450	3450	3450	3450	3450
F_{max} цел., руб.	1600507,99	1694650,66	1788793,32	1977078,64	2071221,30	2165363,97
$F_{max} - F_{max}$ цел.	-13,15	-9,05	-4,96	3,23	7,32	11,41

Выводы

Оптимальным планом производства зарядов для кумулятивного перфоратора, который обеспечивал бы максимальную прибыль, является выпуск 29 307 единиц зарядов 22,7 gr RDX DP и 3 450 единиц зарядов 32 gr RDX DP. При таком плане производства максимальная прибыль составит 1 887 885 руб. Оставшийся объём финансовых ресурсов в размере 2 222 725,87 руб. может быть использован как резерв для расширения производства и увеличения заработной платы, а также отчислений на амортизацию.

Увеличение прибыли при сохранении оптимального плана производства обеспечивается только увеличением затрат, отнесённых на стоимость взрывчатого вещества и стоимость воронки заряда. Остальные ресурсы

должны быть ограничены. На них влияет система ограничений задачи и финансовые возможности.

При увеличении прибыли в определённом диапазоне на производство единицы каждого заряда, общая прибыль будет увеличиваться.

Литература

1. Акулич И.Л. Математическое программирование в примерах и задачах: Учеб. пособие для студентов эконом. спец. вузов. – М.: Высш. шк., 1986. – 319 с., ил.
2. Таха Х. Введение в исследование операций: В 2-х книгах. Кн. 1, Пер. с англ. – М.: Мир, 1985. – 479 с., ил.

УПРАВЛЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМИ РИСКАМИ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИИ РАСТЕНИЕВОДСТВА КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

Гайдаенко Эдуард Владиславович
аспирант ФГБОУ ВПО «КубГАУ» г. Краснодар

АННОТАЦИЯ

В статье приведена методика оценки производственного риска с учетом его влияния на эффективность производства продукции растениеводства. На базе растениеводческого подкомплекса Краснодарского края проведен статистический анализ текущего состояния производственных рисков, сделаны выводы о взаимосвязи риска и эффективности производства сельскохозяйственной продукции.

ABSTRACT

In the article the technique of an estimation of industrial risk with consideration of its impact on the efficiency of crop production. On the basis of plant industry of Krasnodar region, the statistical analysis of the current state of production risks, the conclusions about the relationship of risk and efficiency of agricultural production.

Ключевые слова: риск, эффективность, управление, сельское хозяйство

Keywords: risk, efficiency, management, agriculture

Одним из путей повышения эффективности производства сельскохозяйственной продукции является грамотное управление производственными рисками. В условиях дефицита финансовых ресурсов качественная оценка риска позволяет не только оценить возможные потери вследствие финансовых, технологических, социальных и природных факторов, но и выработать оптимальную управленческую политику по нивелированию предстоящих негативных последствий, вызванных ими. Длительный производственный цикл в условиях зависимости производственного процесса от климатических и природных условий диктует необходимость уделять значительное

внимание управлению уровнем риска сельскохозяйственного производства с целью снижения негативного влияния отрицательных факторов как непосредственно на производственный процесс, так и опосредованно на финансовый результат деятельности сельхозтоваропроизводителя.

В силу тесной зависимости деятельности сельхозтоваропроизводителей от природно-климатических условий уровень производства сельскохозяйственной продукции в значительной степени подвержен колебаниям (рисунок 1).

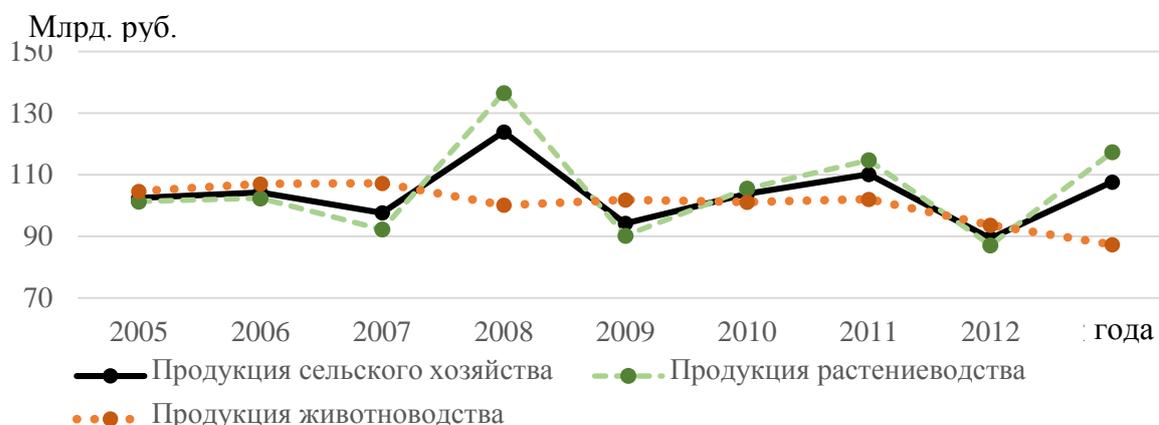


Рисунок 1 – Динамика валовой продукции сельского хозяйства Краснодарского края

Представленные на рисунке 1 данные наглядно демонстрируют значительную амплитуду колебаний уровня производства продукции сельскохозяйственными организациями края. Как видно из рисунка, основным драйвером роста амплитуды колебаний валовой продукции сельского хозяйства выступают показатели производства продукции растениеводства, в то время как динамика показателей продукции животноводства (отрасли в большей степени опирающейся на технологии производства и в меньшей

степени подверженной влиянию погодных условий) демонстрирует более низкую подверженность колеблемости. Следует понимать, что любые колебания объемов сельскохозяйственной продукции, оказывая влияние на состояние легкой и пищевой промышленности региона, как правило, в конечном счете приводят к падению темпов роста валового национального дохода и других макроэкономических показателей.

Таблица 1

Показатели риска производства валовой продукции сельского хозяйства всех категорий Краснодарского края в 2005-2013 гг.

Показатель	Коэффициент вариации, %	Критерий устойчивости уровней, %	Коэффициент устойчивости роста, %	Коэффициент риска, %
Валовая продукция сельского хозяйства	29,2	37,9	75,0	4,5
Валовая продукция растениеводства	33,2	37,8	87,5	4,7
Валовая продукция животноводства	22,5	34,9	75,0	18,7

Представленные в таблице 1 статистики оценки риска свидетельствуют о его высоком уровне в исследуемой отрасли. Коэффициент вариации характеризует степень отклонения полученных значений от их средней величины и является основополагающим критерием, характеризующим колеблемость значений изучаемого показателя. Высокий уровень колеблемости означает также высокий уровень неопределенности или непредсказуемости

исследуемого показателя в отношении прогнозирования его тренда. Статистически доказано, что значение коэффициента вариации, превышающее 25% свидетельствует о высокой степени колебаний изучаемого явления.

Согласно полученным в ходе исследования данным можно говорить о высоком уровне вариабельности всей сельскохозяйственной продукции Краснодарского края.

Об этом свидетельствует превышение значениями коэффициента вариации критического уровня при анализе показателей валовой продукции растениеводства и валовой продукции сельского хозяйства. Полученные значения коэффициента устойчивости уровней, характеризующего отношение среднего прироста значения к его среднеквадратическому отклонению, также позволяют утверждать, что в рассматриваемом нами случае, колебательные движения не явились следствием тенденции роста исследуемых показателей производства сельскохозяйственной продукции.

Коэффициент риска, статистически позволяет оценить степень сопряженности колебаний производственных показателей с совокупностью факторов, повышающих их во времени. Приближение значения коэффициента к единице означает наличие высокого риска изменений уровней динамического ряда. Следует отметить, что низкие значения показателя, полученные в результате исследования, явились следствием влияния уровня инфляции на денежное выражение производственных показателей. Инфляционная стабильность, наблюдаемая на протяжении всего рассматриваемого периода, предопределила стойкость тенденции роста исследуемых рядов динамики.

Как мы можем наблюдать, наибольшему риску за исследуемый период подвергалось производство продук-

ции растениеводства, где значение коэффициента вариации составило 33,2% при значении коэффициента устойчивости уровней 37,8%. Статистики вариабельности валовой продукции сельского хозяйства составили соответственно 29,2 и 37,9%. Эти показатели явились итогом сложных сочетаний колебаний результатов деятельности сельскохозяйственного производства в течение нескольких лет и частично обусловлены взаимным гашением колебательной активности производства продукции отраслей растениеводства и животноводства.

Значительное превалирование уровня риска выращивания сельскохозяйственных культур над относительно высоким уровнем риска производства животноводческой продукции диктует первостепенную необходимость более детального изучения причин и факторов, определяющих существующую амплитуду колебания показателей производства именно растениеводческой продукции. Соответственно, вариабельность производства продукции растениеводства как базы для животноводческого подкомплекса, которая во многом определяет колеблемость производства животноводческой продукции, требует основательного и тщательного изучения.

Анализ показателей вариабельности производства сельскохозяйственных культур в разрезе производственно-климатических зон позволяет посредством детализации произвести более масштабную оценку влияния риска производства отдельных видов продукции растениеводства на общий уровень риска отрасли в целом (табл. 2).

Таблица 2

Показатели риска производства основных видов продукции Краснодарского края в 2005-2013 гг.

Зоны	Стандартное отклонение, тыс. тонн	Коэффициент вариации, %	Коэффициент устойчивости уровней, %	Коэффициент риска, %
Зерно				
Северная	682,2	17,6	23,6	39,0
Центральная	532,5	13,5	21,5	44,4
Западная	131,0	13,0	32,4	16,5
Южно-предгорная	182,5	21,3	27,6	28,7
Черноморская	2,1	60,8	-15,1	61,0
Анапо-таманская	28,7	27,7	-11,3	70,7
Подсолнечник				
Северная	73,1	12,8	-10,9	72,0
Центральная	28,1	6,7	2,2	94,3
Западная	9,9	21,0	29,3	24,4
Южно-предгорная	12,7	20,1	27,6	28,8
Черноморская	0,2	282,8	21,2	45,2
Анапо-таманская	3,3	48,7	32,8	15,4
Сахарная свекла				
Северная	679,6	24,6	23,5	39,4
Центральная	896,0	27,8	31,0	20,1
Западная	41,7	48,7	32,8	15,4
Южно-предгорная	146,6	60,9	20,6	46,7
Картофель				
Северная	37,7	29,0	-21,8	43,7
Центральная	30,6	13,8	-16,1	58,5
Западная	8,7	18,7	-2,6	93,3
Южно-предгорная	22,3	16,0	1,8	95,3
Черноморская	4,0	34,1	-31,2	19,5
Анапо-таманская	3,8	13,5	-8,1	79,1
Овощи				
Северная	22,3	17,0	33,0	14,9
Центральная	41,9	13,8	33,8	12,7
Западная	10,2	15,1	33,0	14,8
Южно-предгорная	25,0	29,0	33,7	13,0
Черноморская	4,2	21,3	-17,8	54,1
Анапо-таманская	7,3	28,8	32,9	15,0

Зоны	Стандартное отклонение, тыс. тонн	Коэффициент вариации, %	Коэффициент устойчивости уровней, %	Коэффициент риска, %
Виноград				
Северная	172,4	34,2	30,5	21,3
Центральная	1387,4	41,8	-23,0	40,7
Западная	99,9	37,8	12,8	67,0
Южно-предгорная	2146,5	41,6	16,5	57,4
Черноморская	3023,0	34,0	32,7	15,5
Анапо-таманская	32388,9	24,7	22,1	43,0

Как показало ранее проведенное исследование, лидерами производства зерна в крае являются центральная и северная природно-экономические зоны (40,2 и 39,6% соответственно в общей сумме валового сбора края). Показатели относительной колеблемости в рассматриваемых зонах свидетельствуют об ее умеренном уровне. При этом более низкие значения коэффициентов вариации в сравнении со значениями коэффициента устойчивости уровней свидетельствуют о нахождении уровня колеблемости производства зерна в границах диапазона среднегодового прироста его производства, что свидетельствует о средней степени зависимости тенденции роста производства от среднегодового уровня его колеблемости.

Производство подсолнечника сосредоточено в северной и центральной природно-экономических зонах края (51,6 и 37,8% валового производства подсолнечника соответственно). Отрицательное значение коэффициента устойчивости уровня по северной зоне характеризует снижение динамики производства данной сельхозкультуры. При этом характерно превышение значения коэффициента вариации над коэффициентом устойчивости уровней, свидетельствующее, как и в предыдущих случаях, о сильной подверженности тренда производства подсолнечника дискретным колебаниям уровня его производства.

Сельскохозяйственные организации северной и центральной зоны производят до 95% сахарной свеклы края (43,8 и 51% соответственно). Так, согласно данным таблицы 4, относительные показатели колеблемости в этих зонах имеют высокие значения, что характеризует высокий уровень риска возделывания данной сельхозкультуры. Относительный паритет коэффициентов вариации и коэффициентов устойчивости уровней северной и центральной зон свидетельствует о неопределенности в части влияния факторов на формирование тренда производства.

Согласно полученным данным практически во всех природно-экономических зонах отмечается снижение объемов производства картофеля. Превышение значений коэффициента вариации над значениями коэффициента

устойчивости уровней свидетельствует о высоком уровне колеблемости производства культуры и его определяющей роли на формирование тренда. Высокий уровень коэффициента риска, свидетельствуя о значительном удельном весе неучтенных факторов, влияющих на формирование тренда, подтверждает данное предположение.

До 92,8% производства овощей края приходится на северную, центральную, западную и южно-предгорную природно-экономические зоны. Анализ показателей вариабельности овощеводства в этих зонах позволил выявить положительный диспаритет коэффициента устойчивости уровней и коэффициента вариации. Низкие значения показателя риска также свидетельствуют о слабом влиянии неучтенных факторов на развитие производства овощей в крае. Показатели вариабельности виноградарства во всех зонах имеют высокое значение, превышая статистики, характеризующие тренд. Это свидетельствует о высоких рисках производства данной культуры и сильной зависимости производственных показателей от нетехнологических факторов.

Для более детальной оценки уровня риска и его влияния на эффективность сельскохозяйственного производства проанализируем статистику вариабельности и риска в разрезе видов производимой в регионе сельскохозяйственной продукции в расчете на одного жителя края (таблица 3).

Представленные в таблице 3 показатели демонстрируют критический уровень колеблемости производства таких видов продукции как сахарная свекла и виноград. Уровень вариабельности по этим культурам составил 23,8% при показателе устойчивости уровней соответственно 26,2 и 20,4%. При этом, если колеблемость производства сахарной свеклы находилась в среднем в пределах уровня среднегодового производственного прироста, то по производству винограда значение отклонений превысило среднюю за рассматриваемый период сумму прироста показателя, продемонстрировав высокую степень риска возделывания данной культуры.

Таблица 3

Показатели риска производства основных видов продукции на одного жителя Краснодарского края (2005-2013гг.)

Наименование продуктов	Стандартное отклонение, кг	Коэффициент вариации, %	Коэффициент устойчивости роста, %	Критерий устойчивости уровней, %	Коэффициент риска, %
Зерно	265,5	14,2	50,0	21,3	44,9
Подсолнечник	21,1	10,0	62,5	-7,0	82,0
Сахарная свекла	299,9	23,8	50,0	26,2	31,4
Картофель	20,7	19,5	50,0	-17,4	54,1
Овощи	17,6	14,3	37,5	33,2	13,7
Виноград	6662,6	23,8	50,0	20,4	47,3

Высокие значения колеблемости отмечаются по зерну - 14,2%, картофелю - 19,5% и овощам - 14,3%. При этом уровень колеблемости производства картофеля в сравнении с его среднегодовым уровнем снижения ока-

зался выше. Подобная динамика свидетельствует о высоком риске возделывания данной культуры, который при низком уровне ее рентабельности в рассматриваемом периоде привел к снижению уровня производства картофеля в расчете на одного жителя региона.

Колеблемость производства продукции растениеводства тесно связана с вариабельностью урожайности сельскохозяйственных культур (таблица 4).

Согласно полученным данным, наибольшему риску подвержена урожайность зерна, сахарной свеклы и винограда. Так, коэффициент вариации урожайности этих культур составил соответственно 11, 17,9 и 21,3%. Анализ коэффициента устойчивости уровней показал, что на протяжении всего периода исследования урожайность всех

сельскохозяйственных культур в абсолютной величине устойчиво возрастала, при этом амплитуда колебания урожайности в среднем определялась тенденцией ее роста, несмотря на то, что, согласно значениям коэффициента устойчивости роста, соблюдался относительный паритет периодов подъема и снижения ломаной рядов динамики урожайности.

Таблица 4

Показатели риска урожайности основных сельскохозяйственных культур по Краснодарскому краю (2005-2013 гг.)

Культура	Стандартное отклонение, ц/га	Коэффициент вариации, %	Коэффициент устойчивости роста, %	Критерий устойчивости уровней, %	Коэффициент риска, %
Зерно	5,0	11,0	50,0	18,5	52,2
Подсолнечник	2,0	9,0	50,0	30,4	21,1
Сахарная свекла	71,7	17,9	62,5	29,4	23,6
Картофель	6,3	6,7	62,5	27,0	30,2
Овощи	10,0	9,8	50,0	29,8	22,2
Виноград	17,9	21,3	50,0	26,4	31,5

Проведенная оценка текущего уровня вариабельности производства продукции сельского хозяйства и растениеводства в частности продемонстрировала высокий уровень риска возделывания сельскохозяйственных культур. Проведенный анализ позволил сопоставить уровень колеблемости отдельных видов сельскохозяйственной продукции с изменением темпов роста их производства. Обнаруженная закономерность, проявляющаяся в снижении темпов роста производства по тем видам продукции, где уровень производственной колеблемости превышает среднегодовой уровень его прироста открывает перспективу более детального исследования влияния производственной вариабельности на эффективность производства продукции сельского хозяйства. Дальнейшее исследование в направлении анализа факторов, предопределяющих высокие отклонения от среднепроизводственного уровня прироста продукции должно послужить фундаментом для разработки мер по нивелированию негативных последствий, вызванных этими факторами, что в свою очередь приведет к повышению эффективности производства сельскохозяйственной продукции региона.

Список литературы

1. Васильева Н.К. Методическое обеспечение оптимизации размещения аграрного производства с учетом максимальной устойчивости / Н.К. Васильева, С.М. Резниченко // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) – Краснодар: КубГАУ, 2014. - №101 (07). – с. 1676-1640.

2. Васильева, Н.К. Инвестиционная привлекательность сельскохозяйственных организаций: методический подход к анализу финансовой составляющей / Н.К. Васильева, О.В. Пехова // Экономический анализ: теория и практика. – 2013. - № 344 (41). - с. 50-59.
3. Васильева, Н.К., Анализ и управление финансовыми рисками организации: монография / Н. К. Васильева, А. В. Чернявская. - Ставрополь, - 2011.
4. Васильева, Н.К., Ушвицкий М.Л. Управление финансовыми рисками во взаимосвязи с рентабельностью капитала организации / Н.К. Васильева, М.Л. Ушвицкий // Финансовая аналитика: проблемы и решения. - 2011. - №13. - С.2-7.
5. Кучеренко, С.А. Применение моделей прогнозирования финансового состояния предприятий АПК / С.А. Кучеренко // Труды Кубанского государственного аграрного университета. – Краснодар, 2007. - № 7. - с. 18-21.
6. Кучеренко, С.А. Применение существующих дискриминантных моделей прогнозирования банкротства в организациях сельского хозяйства / С.А. Кучеренко // Финансовая аналитика: проблемы и решения. № 12. - 2008. - С. 46-51.
7. Тер-Григорьянц, А.А. Адаптация к рискам сельскохозяйственного производства в условиях реформирования аграрного сектора (на материалах Ставропольского края): диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук: 08.00.05 / Анна Александровна Тер-Григорьянц. – Ставрополь, 2003.

ИССЛЕДОВАНИЕ ВНЕШНЕЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ

Галиев Ринат Габбасович
студент К(П)ФУ, г. Казань

АННОТАЦИЯ

Исследование внешней задолженности России. Исследования, Сравнение. Динамика внешнего долга России растёт. Получение кредитов за рубежом – один из рациональных инструментов погашения внешнего долга
Ключевые слова: внешняя задолженность

Причины возникновения задолженности в РФ

Так как Россия приняла обязательства бывших Советских республик по погашению внешнего долга после

распада СССР, то на 1992 год внешний долг составлял пятьдесят семь миллиардов долларов, однако в 1993 году

он уже достиг отметки в девяносто шесть миллиардов долларов. Причины столь быстрого роста задолженности стали дефицит госбюджета и ухудшение условия внешней торговли.

Для оценки проблемности внешнедолговой нагрузки обычно принято выделять два критерия: соотношение задолженности с уровнем экспорта, и сопоставление задолженности с уровнем ВВП. Именно от экспорта зависит наличие валюты в стране, в которой номинированы кредиты. Границей безопасности считается примерно 15-20% внешнего долга по отношению к экспорту, уровень же в 25-30% считается границей с повышенной опасностью.

Однако в основном приводят примеры, когда сравнивается отношение внешнего долга к валовому внутреннему продукту, так как ВВП является центральным показателем экономического развития страны. В двухтысячном году внешний долг сравнялся с уровнем ВВП. Была принята политика по обслуживанию внешнедолговых обязательств без использования новых займов, после происходило постепенное снижение задолженности, до 10 млрд. долларов в год.

Кредиторами России на тот момент стали следующие организации: Парижский клуб, Лондонский клуб, МВФ. Парижский клуб¹ – это неформализованное объединение стран развитых стран, куда входят Канада, Франция, Швейцария, Япония, Норвегия, Россия, США, Ирландия и др, созданное в 1956 году для урегулирования внешней задолженности развивающихся стран. Россия стала членом Парижского клуба в 1997 году. К 1991 году долг СССР Парижскому клубу составил 37 млрд. долларов. В 1992 году Россия рассмотрела соглашение по пересмотру внешнего долга, после этого вплоть до 1997 года каждый год внешний долг России пересматривался и реструктурировался. Однако договорившись с кредиторами об отсрочке оплаты и реструктуризации внешнего долга правительство России согласилось обслуживать внешний долг по ставе в 7% годовых, в то время как для развитых стран внешний долг предоставлялся по 1,5 – 2 процента годовых.

Лондонский клуб – это международное объединение коммерческих банков, сформированное в семидесятых годах для решения проблем, возникающих из-за невозможности стран обслуживать свои внешние долговые обязательства. В состав Лондонского клуба входит порядка 600 коммерческих банков. К 1992 году долг России Лондонскому клубу составлял 32 млрд. долларов. Как и в случае с Парижским клубом вплоть до 1997 года Россия вела переговоры о реструктуризации и списания долговых обязательств.

Последним кредитором выступил Международный валютный фонд – крупнейшая на сегодняшний день финансовая организация, целью которой является стабилизация международной валютной системы. Однако стоит сказать, что МВФ является своего рода последней

инстанцией, к ней обращаются, когда другие организации отказываются предоставлять долг. Например, условия на которых выдавался внешний долг Аргентине способствовали усилению экономического кризиса².

Пути погашения внешнего долга Р

Обычно правительства используют все возможные меры для погашения кредита, чтобы не попасть в «черный список», так как это ограничивает дальнейшее получение кредитов в будущем. Для этого существуют следующие решения. Традиционным путем является выплата долгов за счет золотовалютных резервов (ЗВР). Однако для должников этот источник как правило очень ограничен, так как необходимо, чтобы в стране оставались внутренние ресурсы, без которых возможен экономический коллапс. Консолидация – это соглашение отсрочки или даже частичном списании долга при согласии кредиторов. Обычно к консолидации приходят лишь международные организации, такие как Лондонский и Парижский клуб, о которых мы говорили ранее. Также иногда прибегают к практике конверсии внешнего долга, то есть в трансформацию его в долгосрочные инвестиции. Это наиболее выгодный вариант для страны дебитора, так как взамен предоставленному кредиту предлагается приобрести ценные бумаги, недвижимость, участие в капитале и прочие активы. Но этот вариант возможен только при наличии у государства большого количества активов, которые оно может продать.

В России же погашение кредита в основном происходит за счет золотовалютных резервов. Сейчас активно ведется политика по погашению внутреннего долга. По последним данным задолженность перед Парижским клубом в марте уменьшилась на 7,2 млн. долларов до 880 млн. долларов. Общий же государственный долг сократился в марте на 787 млн. долларов, до 53,480 млрд.долларов. Однако увеличился внешний долг, выраженный в евро на 931 млн евро до 49,340 млрд. евро³.

В первом квартале нынешнего года отток капитала составил 33 млрд. долларов, что является рекордным показателем. Но данный отток капитала практически полностью является результатом погашения российскими компаниями внешних долгов⁴.

В долгосрочной перспективе погашение долгов является для России большой проблемой, так как для осуществления устойчивых выплат необходимо 4-5% рост ВВП, однако в 2015 по разным оценкам падение ВВП может составить от 2,5 до 4 процента⁵, что очень негативно скажется на выплате задолженностей.

К тому же данный экономический кризис по самым скромным оценкам продлится до 2017 года, а некоторый эксперты утверждают, что стагнация может продлиться вплоть до 2020 года. При таких условиях трудно рассчитывать на постоянное погашение внешнедолговых обязательств.

В приведенном ниже графике представлена динамика внешнего долга России в период с 1991 по 2015 год.

¹ <http://www.clubdeparis.org/>

Официальный сайт парижского клуба. Дата обращения: 25.06.2015

² Кортес-Конде Р. Экономический кризис в Аргентине: причины и последствия // Экономическая история. Обзорение / Под ред. Л.И.Бородкина. Вып. 10. М., 2005. С. 180-182.

³ <http://www.vestifinance.ru/articles/56664>

Сайт компании ВГТРК. Дата обращения: 25.06.2015

⁴ <http://www.vestifinance.ru/articles/55888>

Официальный сайт компании ВГТРК. Дата обращения 25.06.2015

⁵ <http://www.vestifinance.ru/articles/55993>

МВФ ожидает падения экономики РФ на 3,8%. Сайт компании ВГТРК, дата обращения 25.06.2015



Рисунок 1. Динамика общего долга России с 1991 по 2015 гг.

Исходя из данных, предоставленных на графике мы можем сделать вывод, что с 2003 года внешний долг постоянно увеличивался, однако наблюдается ощутимый спад в 2015 году.

Помимо всего этого у России есть ряд иностранных государств, имеющих внешнею задолженность. Россия начинает превращаться в страну кредитора. Например, в 2011 году Кипр получил от России кредит в 2,5 млрд евро на 4,5 годаб. За прошедшие пять лет доля России на рынке межгосударственных займов увеличилась с 0% до 3%, также Россия занимает восьмую позицию в мировом рейтинге, как держатель внешнего долга США.

Заключение

Получение кредитов за рубежом - явление полезное, если оно осуществляется в разумных количественных пределах и сопровождается рациональным и эффективным использованием, обеспечивающим необходимую прибыль для уплаты процентов, при точном и своевременном выполнении обязательств по возврату занятых средств. Этим критериям соответствовала займовая практика бывшего Советского Союза: выполнение обязательств по иностранным кредитам считалось важнейшим и безусловным государственным приоритетом.

Подход к решению проблемы государственного долга должен быть комплексным. Необходимой предпосылкой обеспечения максимально благоприятных условий урегулирования внешнего долга является создание убедительной программы действий, ориентированной на продолжение и ускорение рыночных преобразований в России, улучшение инвестиционного климата, укрепление демократических институтов. Реализация данной программы должна содействовать поддержанию доверия кредиторов и инвесторов.

Необходимо извлечь максимальную выгоду из благоприятной конъюнктуры, складывающейся на мировых рынках энергоносителей. Дополнительно получаемая экспортная выручка должна направляться на развитие производственных отраслей и укрепление экспортного потенциала страны. В России же, наоборот, практически вся выручка от экспорта направляется на покрытие долгов. Многие зависят от того, как быстро Россия сумеет начать получать ощутимую валютную выручку от традиционных экспортных отраслей России – аэрокосмической и военной.

Не следует также забывать о много миллиардных долгах развивающихся стран России, необходимо найти отдельный подход к каждому должнику. Промедление в этом вопросе ведет к серьезным потерям для нашего государства.

Должен быть выработан конструктивный подход в позиции с переговорами с нашими западными кредиторами. Важно стремиться к достижению реструктуризации российских долгов на наиболее выгодной основе. Наиболее привлекательным вариантом реструктуризации представляется схема «долг на экспорт». При этом важен качественный состав экспорта – экспорт не сырья и материалов, а машинно-технической и иной готовой продукции.

Разрешение проблемы внешнего долга является задачей стратегического характера. Без ее решения практически невозможно обеспечить необходимые условия для краткосрочного экономического подъема и поддержания устойчивости всей социально-экономической системы страны.

Список литературы

1. Kaufman, GG., Krueger, TH., Hunter, WC. (1999) The Asian Financial Crisis: Origins, Implications and Solutions. Springer.
2. Акишев, Д. Платежные системы/Д. Акишев//Экономическое обозрение. -2009. -№4.
3. Андрушин С.А., Бурлачков В.К., Кузнецова В.В., Рогова О.Л., Шабалин А.О., Белова Г.И./Банковская система России в условиях мирового экономического кризиса. М.: ИЭ РАН, 2009.
4. Богомолов О.О. О воздействии глобального экономического кризиса на общетеоретические взгляды зарубежных и отечественных реформаторов//Российский экономический журнал. -2011. -№ 2.
5. Глазьев С. Перспективы развития евразийской экономической интеграции//Российский экономический журнал. -2013. -№ 1.
6. Годин А.М. Бюджетная система Российской Федерации: учебник/А.М. Годин, В.П. Горегляд, И.В. Подпорина -М.: Дашков и Ко, 2010. -628 с.
7. Гриценко А.Н. Государственный внешний долг и макроэкономическая динамика//Проблемы современной экономики. № 1. 2012.

⁶ <http://top.rbc.ru/economics/08/11/2011/623923.shtml>

8. Жукова С.С., Абышева А.В. Государственный и муниципальный долг: учеб. пособие. -2-е изд., доп. и перераб. -Тюмень: Изд. ТюмГУ, 2009. -164 с
9. Кляхина, И. Стратегия развития платежной системы Казахстана в условиях глобализации/И. Кляхина//Финансы Казахстана. -2008. -№ 5-6.
10. Шабалин А. Масштабы и динамика внешнего корпоративного долга//Экономист. 2013. № 4.
11. Шабалин А.О. Формирование долговой экономики России//Банковское дело. 2012. № 1.
12. Шиманович Г. Внешний долг Беларуси: опыт пост-социалистических стран//Рабочий материал Исследовательского центра ИПМ, Минск, 2008.
13. ЮНКТАД. Доклад о мировых инвестициях 2011, обзор. Способы организации международного производства, не связанные с участием в капитале, их развитие. Женева, 2011. 65 с
14. Катасонов, В. Ю. Кредитно-долговой мазохизм / В.Ю. Катасонов // Информационно-аналитическая служба «Русская народная линия». – 05.12.2011. – (<http://ruskline.ru>). 2.
15. Катасонов, В.Ю. О нашей помощи западу / В.Ю. Катасонов // Информационно-аналитическая служба «Русская народная линия». – 30.11.2011. – (<http://ruskline.ru>).

СУЩНОСТЬ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНЫХ УСЛУГ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Ганченко Диана Николаевна

Ст. преподаватель НФИ ФГБОУ ВПО КемГУ, г.Новокузнецк

АННОТАЦИЯ

Рассмотрены подходы в определении сущности жилищно-коммунальных услуг, составлена классификация услуг, представлена характеристика свойств услуг. Предложены рекомендации по адаптации существующей практики с целью повышения качества оказываемых услуг.

ABSTRACT

The approaches in determining the nature of utility services, classification of services, the characteristic properties of services. Recommendations on adapting existing practices to improve the quality of services provided

Ключевые слова: жилищно-коммунальные услуги, виды, свойства

Keywords: utility services, types, properties

Жилищно-коммунальные услуги (далее ЖКУ) на протяжении нескольких десятилетий являются предметом многочисленных исследований, но и до настоящего времени темы, связанные с ними не потеряли своей актуальности. Наоборот, они приобрели новое значение в результате изменений в законодательстве и практике. ЖКУ являются многогранным и многофункциональным социально-экономическим явлением и для того чтобы потребитель получил качественную ЖКУ органам власти сегодня необходимо организовать и согласовать деятельность ряда субъектов хозяйствования, которые преследуют различные цели при оказании ЖКУ. На практике такая деятельность органов власти в сфере ЖКУ сталкивается с определенными трудностями, связанными с регламентацией процесса оказания ЖКУ, так и сущности ЖКУ, как в научной литературе, так и в нормативно-правовых актах.

Систематизация дефиниций термина «жилищно-коммунальные услуги» позволяет выделить несколько подходов. В рамках первой группы подходов ЖКУ рассматриваются как конкретные виды деятельности (при этом, не редко делается акцент на причастность данных услуг к городскому хозяйству или бытовому обслуживанию), направленные на удовлетворение потребностей населения в определенном виде блага [1]. Такой подход позволяет составить представление о части ЖКУ и незначительном количестве субъектов, управляющих ими. Использование данного подхода может отразиться на рациональности выбора того или иного метода управления ЖКУ.

В современном российском законодательстве к определению ЖКУ используется другой подход – составление перечней видов услуг, обозначающих род деятельности в ЖКХ. Однако простое перечисление видов услуг не дает возможности однозначно определить термин ЖКУ. Это приводит к невыполнению или выполнению в

неполном объеме функций управления в сфере ЖКУ, закреплёнными за различными субъектами в нормативно-правовых актах разного уровня.

В свою очередь, в Бюджетном кодексе РФ [2] предусмотрена иная классификация услуг, которая выделяет четыре группы услуг: организация, содержание и развитие муниципального ЖКХ; муниципальное дорожное строительство и содержание дорог местного значения; благоустройство и озеленение территорий муниципальных образований; организация утилизации и переработки бытовых отходов (за исключением радиоактивных). Однако она не способствует ни более четкой целевой дифференциации финансовых потоков, поскольку не предусмотрено отдельных бюджетных кодов по данным видам услуг, ни распределяет полномочия органов власти.

В Жилищном кодексе РФ [3] как таковое определение сущности ЖКУ отсутствует. В положениях кодекса дается представление о жилищных отношениях, в состав которых включены две группы услуг: жилищные и коммунальные. По отношению к этой классификации ЖКУ применяются все принципы и методы управления, создавая на практике прецеденты различного толкования набора услуг, входящих в группу коммунальных или жилищных.

Для устранения разногласия в письме Госстроя РФ [4], рекомендовано пользоваться Общероссийским классификатором услуг населению [5]. Однако классификатор не имеет той юридической силы, которая бы позволила разрешить указанную проблему, поскольку он является подзаконным нормативно-правовым актом.

Сущность ЖКУ, раскрываемая в Госстандарте [6], рассматривается как односторонний процесс исполнителя без участия потребителя услуги, направленный на поддержание в надлежащем состоянии определенного имущества. Такой подход к пониманию термина ЖКУ не

предполагает участия органов власти и населения в процессе предоставления услуги. Это приводит к тому, что услуга воспринимается участниками процесса предоставления как товар, соответственно в этой сфере применяются аналогичные подходы к управлению. Это становится причиной появления ряда проблем методологического характера, таких как: неопределенность числа субъектов и объектов управления, несогласованность целей различных субъектов управления, неопределенность функций и методов достижения целей управления и другие.

С целью рационального формирования процесса управления в сфере ЖКУ в условиях их многочисленности и разнообразия обуславливает необходимо классифицировать услуги по признакам, учитывающим сущность и специфику ЖКУ. На основании существующих подходов к определению и перечислению видов ЖКУ предлагается классификация ЖКУ, представленная в таблице 1.

Таблица 1

Классификация ЖКУ

Классификационный признак	Значение признака	Характеристика признака
Характер потребления	Деловые	Энергоснабжение, газоснабжение, теплоснабжение, водоснабжение, канализация, ремонт сетей коммуникации, услуги коммунальных мест проживания
	Личные	Найм жилья, приватизация
Мотивации производства услуги	Получение прибыли	Услуги по управлению жилищным фондом
	Некоммерческие	Озеленение, освещение улиц
Формы предоставления услуги	Индивидуальные	Водоснабжение, тепло-, электро-, газоснабжение (т.е. услуги оказываемые непосредственно в квартире)
	Общественные	Услуги, оказываемые в многоквартирном доме, услуги (утилизация бытовых отходов), оказываемые на придомовой территории услуги (благоустройство придомовой территории), оказываемые на территории населенного пункта в целом (освещение улиц)
Вид рынка услуг	Федеральный	Газоснабжение
	Региональный	Электроснабжение, теплоснабжение
	Местный	Водоснабжение и водоотведение
Тип финансирования	Бюджетное	Освещение улиц, ремонт дорог
	Коммерческое	Евроремонт жилья, кабельное телевидение
	Смешанный тип финансирования	Вывоз мусора, теплоснабжение, газоснабжение, водоснабжение
Характер приобретения	Основные	Тепло-, энерго-, водоснабжение, капитальный ремонт
	Дополнительные	Спутниковое и кабельное телевидение, кондиционирование, видеонаблюдение, интернет связь
Сфера предоставления	Жилищная	Обмен жилья, капитальный и текущий ремонт, сбор мусора, управление жилищным фондом
	Коммунальная	Теплоснабжение, водоснабжение, энергоснабжение
Характер отношений на рынке	Конкуренция	Ремонт жилья, обмен, приватизация жилого помещения, услуги по управлению
	Монополия	Водоснабжение, газоснабжение, энергоснабжение
	Частичная конкуренция	Ремонт инженерных сооружений
Назначение	Эстетические	Евроремонт, озеленение придомовой территории
	Функциональные	Теплоснабжение, капитальный ремонт, электроснабжение
Способ установления величины оплаты	Тарифицируемые	Канализация, сбор, утилизация, вывоз мусора, тепло-, водо-, электроснабжение
	Расчетные	Ремонт, благоустройство, услуги управления

При такой классификации ЖКУ появляются услуги, которые не включались ранее в классификации, в том числе в нормативно-правовых актах. К таким услугам относятся кондиционирование, спутниковое и кабельное телевидение, интернет-связь и другие. Это связано с тем, что с течением времени уровень притязаний человека к комфортным жилищным условиям растет, поэтому появляются дополнительные ЖКУ. Условия предоставления таких услуг оговариваются при заключении договора на оказание услуг между продавцом и покупателем. При этом основные ЖКУ, обеспечивающие определенное качество жизни человека, являются, как правило, бюджетными или смешанного типа финансирования. Это служит причиной непосредственного управления такими услугами со стороны органов власти. Данная классификация ЖКУ актуальна при позиционировании услуг на рынке

перед непосредственным потребителем (в части его осведомленности о количестве услуг возможном к непосредственному получению на определенных условиях), дальнейшем совершенствовании системы статистической отчетности с учетом места в ней услуг при стимулировании производства новых видов услуг.

Кроме наличия такого разнообразия ЖКУ каждая из них обладает потребительскими свойствами. Это интегральные характеристики одного или нескольких свойств услуги [7, С. 46], которые определяют ее качество и должны подлежать анализу и оценке со стороны всех участников процесса оказания жилищно-коммунальных услуг. Как известно, свойства услуг влияют на процесс их оказания и регулирования через специфический набор критериев и методов управления, учитывающих данные свойства. Они также предопределяют регулирование всей совокупности ЖКУ, как производителем и потребителем

услуг, так и органами власти. По объективным причинам определяя последних как одного из основных субъектов управления.

В настоящее время выделяют следующие свойства ЖКУ с позиции управления:

- свойства ЖКУ, характерные для всей сферы услуг (в сравнении с материальным производством, в сравнении с товаром) [8. С. 27];

- свойства ЖКУ, определяемые непосредственно спецификой жилищно-коммунальной сферы [9, С.48].

Систематизированные свойства ЖКУ представлены в таблице 2.

Таблица 2

Свойства ЖКУ				
Свойства услуг	Последствия свойств			Мероприятия, сглаживающие особенности жилищно-коммунальных услуг, предпринимаемые органами местного самоуправления
	для производителя и поставщика ЖКУ	для потребителя ЖКУ	для органов местного самоуправления	
По сравнению с материальным производством:				
Одновременное производство и потребление	Невозможность складирования	Невозможность приобретения впрок	Проблема регулирования спроса и предложения услуг	<ol style="list-style-type: none"> 1. Разработка и утверждение муниципальных программ ресурсосбережения 2. Регулирование объемов потребления тепловой энергии, газа, холодной и горячей воды 3. Утверждение порядка конкурсного отбора подрядчика 4. Сдача в аренду имущества. Для муниципальных предприятий: <ul style="list-style-type: none"> - Инвентаризации муниципального имущества; - Передача муниципального имущества в качестве вклада в уставный капитал для осуществления деятельности в сфере ЖКУ
Противопоставление продукции	С точки зрения управления затрудняет выделение товара и услуги для более конкретного изучения и анализа			Сегментация сферы ЖКУ
Социальная значимость	Сокращение прибыли	Многоступенчатость процедуры оформления социальных гарантий	Высокая степень концентрации на функциях регулирования и контроля	<ol style="list-style-type: none"> 1. Система закупок (муниципальный заказ) 2. Стимулирование органами власти развития отрасли (субсидии, льготные кредиты, льготное налогообложение, предоставление на льготных условиях в аренду муниципального имущества) 3. Организация социальной защиты населения
По сравнению с товаром				
Неуловимость, неосязаемость или нематериальный характер услуг	<ol style="list-style-type: none"> 1. Невозможность демонстрации, изучения до поступления услуги 2. Затрудняется процесс ценообразования и продвижения 	Невозможность изучения и оценки до поступления услуги [10, С. 37]		<ol style="list-style-type: none"> 1. Методическое руководство 2. Для муниципальных предприятий – контроль за затратами муниципальных предприятий на производство и поставку услуг для формирования расчетной базы тарифов на регулируемый период 3. Формирование ценовой политики на рынке ЖКУ
Неразрывность производства и потребления услуги	Услуга предоставляется, когда поступает заказ или появляется потребитель	Заказ или подключение к системе потребления	Обеспечение доступности для всех категорий потребителей услуг	<ol style="list-style-type: none"> 1. Работа с жалобами населения на качество ЖКУ. 2. Организация расчетов потребителей за услуги водоснабжения и водоотведения и других услуг 3. Организация обучения квалифицированных специалистов
Неоднородность или изменчивость качества	Зависимость от природно-климатических и других факторов	Установка приборов учета	Зависимость услуги от поставщика, места и времени предоставления	<ol style="list-style-type: none"> 1. Правила предоставления ЖКУ 2. Федеральные стандарты оплаты услуг 3. Регулирование отношений в организации проведения перерасчетов оплаты за фактическое потребление 4. Разработка программ развития жилищно-коммунального хозяйства

				5. Планирование размещения предприятий, и организация предоставления ЖКУ
Специфические свойства ЖКУ				
Совокупность взаимосвязанных отраслей и предприятий	Зависимость от политики других участников рынка ЖКУ	Зависимость от политики других участников рынка ЖКУ	Необходимость пропорционального развития отраслей, предоставляющих ЖКУ	Стимулирование создания частных предприятий (например, ТСЖ, ЖСК, управляющих компаний и т. д.)
Увеличение числа потребителей не влечет уменьшения их полезности	Постоянный спрос	Отсутствие соперничества между потребителями	Обоснование нормативов потребления ЖКУ	Прогнозирование потребностей населения в ЖКУ по традиционной методике и альтернативным методикам
Предоставляются по месту проживания и неотделимы от него	Сложность при расширении рынка сбыта ЖКУ	Необходимость внутриквартирных инженерных коммуникаций	Позиционирование услуг на рынке	Межмуниципальная кооперация

Свойства ЖКУ предопределяют многогранность и многофункциональность самих услуг как социально-экономического явления. Процесс же оказания ЖКУ, в связи с социально-экономическими изменениями и развитием общества, стал более сложным и многоступенчатым, а также включать ряд элементов, не используемых на предыдущих этапах управления в жилищно-коммунальной сфере (например: предоставление субсидий на оплату ЖКУ, проведение конкурсов поставщиков услуг, появление института управляющих компаний и другие). Это обстоятельство предопределяет необходимость разработки не только интегральных критериев качества и перечней ЖКУ, представленных сегодня в различных нормативных документах на разных уровнях власти, но и стандартов качества обслуживания. Такие стандарты можно подразделить на три группы:

- показатели качества работы организаций, оказывающих ЖКУ;
- количественные показатели качества самих ЖКУ;
- показатели степени удовлетворенности потребителей (населения) процессом обслуживания.

Алгоритм процесса определения требований к показателям качества обслуживания потребителей и качеству ЖКУ включает следующие элементы:

- формирование номенклатуры показателей качества ЖКУ;
- формирование норм (нормирование) на показатели качества ЖКУ;
- выбор методов и разработка методик оценки показателей качества ЖКУ;
- сравнение фактических значений с нормированными значениями показателей качества ЖКУ (возможно как на основе внутреннего анализа, так и на основе внешнего анализа и оценок качества услуг).

Нормативы на показатели качества обслуживания потребителей и качество оказываемых услуг, методы и методики их оценки должны быть описаны в нормативных документах как органами власти, в части концептуальных значений, так и в нормативных документах организаций, оказывающих ЖКУ, в части определения конкретных значений для конкретной группы потребителей. Например, в стандартах качества саморегулируемых организаций, в

договорах на оказание ЖКУ. При этом, в случае разработки дополнительных документов, они должны быть гармонизированы с действующими нормативами в соответствии с их уровнем. В совокупности это позволит определить круг ответственных лиц за выполнение тех или иных требований качества на каждом из этапов оказания ЖКУ.

Таким образом, наличие существенного разнообразия видов и свойств современных ЖКУ предопределяет регулирование этих услуг со стороны всех субъектов жилищно-коммунальной сферы. Одним из инструментов такого регулирования должны стать стандарты качества обслуживания. Они позволят систематизировать нормы ЖКУ различной природы перед потребителем, что позволит более полно оценивать результативность реформы жилищно-коммунального хозяйства.

Список литературы

1. Большой экономический словарь /Под ред. А.Н. Азрилияна. – 4-е изд. доп. и перераб. - М.: Институт новой экономики, 1999. - 1096 с.
2. Бюджетный кодекс РФ от 31.07.1998 N 145-ФЗ (ред. от 13.07.2015) // Консультант плюс
3. Жилищный кодекс РФ от 29.12.2004 N 188-ФЗ (ред. от 29.06.2015) // Консультант плюс
4. Письмо Государственного комитета РФ по строительству и жилищно-коммунальному комплексу от 18.07.2003 г. № лч-4360/13 «О внесении изменений в некоторые акты правительства РФ по вопросам совершенствования системы оплаты жилья и коммунальных услуг» // Консультант плюс
5. Общероссийский классификатор услуг населению ОК 002-93 (ОКУН) (утв. постановлением Госстандарта РФ от 28.06.1993 г. N 163) (с изм. и доп.) // Система ГАРАНТ
6. Постановление Госстандарта России от 19.06.2000. № 158-ст. Государственный стандарт РФ. Жилищно-коммунальные услуги. Общие технические условия // Система ГАРАНТ
7. Николайчук Н.Е. Маркетинг и менеджмент услуг / Н.Е. Николайчук – СПб.: Питер, 2005. – 608 с.
8. Марков В. Д. Маркетинг услуг / В. Д. Марков. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 127 с.
9. Орлова Р.И. Экономика жилищно-коммунального

хозяйства: учеб. для техников / Р. И. Орлова, Л. К. Зайцев, А. З. Пронин. – М.: Стройиздат, 1988. – 271 с.

учеб. пособие / Под ред. докт. экон. наук, проф. Ю. Ф. Симионова. – Москва: ИКЦ МарТ. – Ростов н/Д: МарТ, 2008. – 240 с.

10. Экономика жилищно-коммунального хозяйства:

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЗЕМЛЕПОЛЬЗОВАНИЯ И УПОРЯДОЧЕНИЕ ГРАНИЦ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ В Г.О. САМАРА

Гармаш Анастасия Андреевна

Магистрант, Самарский государственный экономический университет, г. Самара

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены вопросы упорядочения границ при предоставлении земельных участков в рамках передачи полномочий по распоряжению неразграниченными землями в городском округе Самара. Системный подход к вопросам управления землепользованием в границах города, аналитический и логический методы исследования позволили автору выявить наиболее актуальные проблемы землепользования, установления местоположения границ земельных участков и выработать рекомендации по повышению эффективности использования городских земельных участков для муниципальных органов управления.

Ключевые слова: земельный участок, землепользование, не разграниченные земли, установление местоположения границ земельных участков, предоставление земельных участков.

ANNOTATION

The article questions the boundaries of ordering the provision of land in the transfer of authority to order unrequited lands in the city of Samara. The systematic approach to the management of land use within the city limits, analytical and logical research techniques have allowed the author to identify the most urgent problems of land tenure, establishing the location of the boundaries of the land and to make recommendations to improve the efficiency of the use of urban land for municipal governments.

Keywords: land policy, land tenure regulations, not demarcated land, establishing the location of land boundaries, provision of land.

Городской округ Самара является центром Поволжского экономического района и Самарской области. Границы округа как муниципального образования были установлены в 2005 году в соответствии с законом Самарской области «Об установлении границ г.о. Самара Самарской области». Естественно, что с развитием экономических отношений в границах г.о. Самара осуществляется достаточно интенсивное землепользование различных видов земельных участков, которые принадлежат как физическим, так и юридическим лицам. Кроме того, на территории городского округа существуют и не разграниченные земли, т.е. земельные участки, государственная собственность на которые не разграничена.

Собственники земельных участков де-юре устанавливают их границы в соответствии с нормами и требованиями действующего законодательства. Так фактическое местоположение земельного участка конкретного правообладателя, т.е. выделение его на местности в натуре (в т.ч. кольшками деревянными, столбами либо забором) – полномочие собственника земельного участка в соответствии с нормами действующего гражданского и земельного законодательства. Границы и размеры земельного участка определяются с учетом фактически используемой площади земельного участка и в соответствии с требованиями земельного и градостроительного законодательства. Формирование земельного участка конкретного правообладателя (межевание), согласование границ земельного участка со смежными земельными участками границ и постановка земельного участка на государственный кадастровый учет (далее ГКУ) в системе государственного кадастра недвижимости (далее ГКН) осуществляется в настоящее время достаточно активно различными субъектами земельных отношений. Субъекты земельных отношений – собственники земельных участков и землепользователи осуществляют межевание, т.е. выполнение кадастровых работ по формированию земельного участка либо

уточнению местоположения границ земельных участков. Поэтому что касается наведения порядка в отношении упорядочения границ земельных участков имеющих конкретных собственников, то здесь, на наш взгляд, ситуация более прозрачная и понятная, чем ситуация в отношении неразграниченных земель. Хотя в самом процессе упорядочения данных отношений имеется ряд проблемных аспектов для правообладателей земельных участков, о которых мы скажем ниже.

Полномочия по распоряжению не разграниченными землями в г.о. Самара с 2006 года были закреплены за областными властями. Решение о лишении именно города Самара в свое время этого права во многом являлось решением политическим и связано было с претензиями правительства области к мэрии городского округа Самара. В течение многих лет мэрия пыталась вернуть землю в ведение муниципалитета, поскольку в других городах данное полномочие осуществляют именно муниципальные власти.

В конце 2014 года Губернская дума утвердила закон, которым регулируются взаимоотношения муниципалитетов и области в сфере рекламы, строительства и права распоряжения землей. Согласно документу, право управления неразграниченными землями было передано на уровень области. При этом другая статья закона возвращала эти полномочия на местный уровень, но в качестве делегированных. И если поселковые земли «поднимались» на уровень муниципальных районов, то территории в городах оставались за городскими властями. Единственным исключением стал г.о. Самара, чьи земли продолжали находиться под областным контролем. [1]

По состоянию на настоящее время с 1 марта 2015 г. вступили в силу основные положения Федерального закона от 23 июня 2014 г. № 171-ФЗ «О внесении изменений в Земельный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации». [2]

Данным законом внесены изменения в Земельный кодекс Российской Федерации (ЗК РФ), Гражданский кодекс Российской Федерации (ГК РФ) и иные законодательные акты.

Новый порядок касается таких вопросов как образование и предоставление земельных участков, находящихся в государственной или муниципальной собственности, предусмотрены новые основания передачи земельных участков из федеральной собственности в муниципальную и региональную собственность, а также перераспределены полномочия по распоряжению неразграниченной государственной собственностью. Также дано новое определение земельного участка и введены 6 новых глав (главы V.1-V.6).

Таким образом, с развитием и совершенствованием земельного законодательства в целом для г.о. Самара поиск повышения эффективности землепользования стал напрямую связан с изменениями в сфере полномочий по распоряжению землей.

Городские власти с 1 марта 2015 года обрели вновь право распоряжаться землями, собственностью на которые в городе не разграничена. Поправки в соответствующий закон принял региональный парламент в феврале 2015 года. По мнению депутатов городской думы, такая мера позволит эффективнее решать назревшие в городе проблемы и земельные споры. [1]

Самарская область разработала и приняла новые нормативно-правовые акты - Закон Самарской области от 29.12.2014 года №134-ГД «О перераспределении полномочий между органами местного самоуправления и органами государственной власти Самарской области в сферах градостроительной деятельности и рекламы на территории Самарской области, определении полномочий органов государственной власти по предметам ведения субъектов Российской Федерации, наделении органов местного самоуправления отдельными государственными полномочиями в сфере градостроительной деятельности на территории Самарской области и внесении изменений в статью 1 Закона Самарской области «О закреплении вопросов местного значения за сельскими поселениями Самарской области», муниципалитет соответственно принял постановление Администрации городского округа Самара от 01.04.2015 № 287 «Об организации работы по реализации полномочий в сфере распоряжения земельными участками, государственная собственность на которые не разграничена, в городском округе Самара».

Однако по состоянию на июнь 2015 года регламент по вопросам предоставления и распоряжения неразграниченными землями остается в стадии разработки. То есть передача полномочий по управлению земельными участками в границах г.о. Самара на уровень муниципалитета де-юре состоялась, но конкретной процедуры и порядка пока не разработано. Хотя, казалось бы, что политическое решение по передаче полномочий по распоряжению неразграниченными землями должно было быть подкреплено разработкой соответствующего нормативно-правового документа (порядка). Иначе ситуация в сфере предоставления земельных участков из не разграниченных земель «подвисла», что конечно же не способствует эффективному землепользованию. Остается надеяться, что муниципалитет г.о. Самара осознавая важность вопроса в скором времени все-таки утвердит регламент (порядок) предоставления земельных участков из земель государственной собственности на которые не разграничена.

Пока же хочется остановиться более подробно на имеющихся иных путях повышения эффективности землепользования в границах г.о. Самара.

В настоящее время вопросы использования земель распределены фактически между двумя муниципальными структурами – департаментом архитектуры и строительства и департаментом управления имуществом г.о. Самара. Однако пока между данными структурами не выработан порядок четкого взаимодействия, что «тормозит» процесс эффективного землепользования и упорядочения границ земельных участков в г.о. Самара. Сама процедура предоставления земельных участков в границах г.о. Самара в действительности занимает длительное и неопределенное время, также не упорядочен процесс взаимодействия между структурами по вопросам согласования границ земельных участков.

Федеральный закон «О государственном кадастре недвижимости» четко определил требования к процедуре осуществления формирования земельных участков. Но на местах, по нашему мнению, существует позиция органа кадастрового учета, которая фактически нарушает права конкретных правообладателей. Речь идет о «земельной политике» органа кадастрового учета, т.е. о реализации требований Федерального закона о кадастре. Так, например, выполнение кадастровых работ по уточнению местоположения уточняемых границ земельных участков определяется с использованием карт (планов), являющихся картографической основой государственного кадастра недвижимости, и (или) карт (планов) представляющих собой фотопланы местности масштаба 1:5000 и крупнее, подтверждающих фактическое местоположение границ земельных участков на местности пятнадцать и более лет. Что касается непосредственно г.о. Самара, следует отметить, что имеющаяся картографическая основа в виде материалов инвентаризации и данных, отраженных в сведениях государственного фонда данных архива Управления Росреестра по Самарской области официально не была утверждена нормативно-правовыми актами органа местного самоуправления. Соответственно она носит рекомендательный характер, так как не всегда отражает действительную ситуацию. Кроме того, достаточно динамичное землепользование в границах городского округа привело к тому, что фактическое местоположение границ земельных участков на местности давно уже не соответствует ситуации пятнадцатилетней давности. Тем более, что ранее (года 2-3 назад) орган кадастрового учета не требовал соответствия границ земельных участков запрашиваемой картографической информации из архивов, а также существовала ситуация, когда в рамках межевания (уточнения границ земельных участков) согласно инструкции по межеванию возможно было узаконить имеющиеся свободные площади прилегающие к основному земельному участку (для садоводства – 3 сотки, для ИЖС – 1 сотка) бесплатно при условии согласования границ со смежными землепользователями. И поскольку многие земельные участки, предоставленные де-юре, де-факто не использовались, произошла ситуация, когда де-юре были «узаконены» иные площади земельных участков по сравнению с площадями земельных участков при первичном предоставлении. Тогда как при «узаконении» границ в последующем смежных земельных участках наблюдается нехватка площади земельного участка либо несоответствие конфигурации в сравнении с планово-картографическими сведениями при первичном предоставлении.

Конечно же, порядок уточнения границ земельных участков на местности по состоянию на настоящее время, предвзывает более жесткие и «высокие» требования, а так как конфигурации и площади ранее предоставленных земельных участков частенько не совпадают с ранее предо-

ставленными конфигурациями и площадями тех же земельных участков пятнадцать лет назад, то правообладатели многих земельных участков в границах г.о. Самара оказываются в достаточной сложной ситуации «несовпадения». И имея на руках свидетельство о государственной регистрации права на земельные участки многие правообладатели лишаются возможности уточнения местоположения границ своих земельных участков в рамках ГКН либо вынуждены в судебном порядке устанавливать границы фактически занимаемых земельных участков, оспаривая при этом результаты межевания смежников. Есть и такие землепользователи, которые просто самовольно используют земельные участки или осуществляют строительство объектов недвижимости на несформированных (либо не предоставленных) земельных участках. И соответственно бюджет г.о. Самара недополучает платежи за землю (земельный налог и арендную плату).

Исходя из вышеприведенной ситуации, становится очевидным, что «земельная политика» г.о. Самара должна использовать те резервы для упорядочения существующего землепользования и поступления платы за землю в бюджет города, которые лежат на поверхности и могли бы значительно улучшить ситуацию по эффективности землепользования в целом.

Как нам кажется, в первую очередь необходимо упорядочить ситуацию именно в сфере установления и уточнения границ земельных участков. Муниципальный земельный контроль должен выявлять несоответствие границ фактических землепользований границам, установленных в правоустанавливающих документах и способствовать приведению их в соответствие. От этой меры выиграет не только бюджет городского округа, но и все субъекты земельных отношений:

- землепользователи смогут уточнить либо «узаконить» фактические границы земельных участков,
- орган кадастрового учета получит возможность привести в соответствие ситуацию в ГКН ситуации на местности,
- муниципалитет получит «прозрачность» фактической ситуации по использованию земель в границах города, что будет способствовать принятию обоснованных управленческих решений по землепользованию и перспективному использованию земель.

Отметим, что совершенствование земельного и градостроительного законодательства направлены на совершенствование процесса управления земельными ресурсами в целом. Хочется также сказать, что передача полномочий муниципальному образованию г.о. Самара в сфере управления землями напрямую связана с экономической эффективностью использования земель органами местного самоуправления. Поскольку доходность неразграниченных территорий и уровень из развития зависит от собираемости земельного налога и арендной платы, то в нынешних экономических условиях важно не снижать эффективность распоряжения землями существующую до передачи полномочий по управлению земельными участками в границах г.о. Самара на уровень муниципалитета. В этой связи представляется целесообразным:

- подготовить юридическую базу обеспечения реализации полномочий муниципалитетов в сфере распоряжения землями;
- обеспечить грамотные технические решения в свете передачи полномочий по распоряжению неразграниченными землями;
- должна быть проведена кадровая реформа по обеспечению специалистами уполномоченных структур

муниципалитета по распоряжению земельными участками в границах г.о. Самара.

Таким образом, на наш взгляд, муниципалитету следует придерживаться взвешенной и упорядоченной политики в отношении, как самой процедуры предоставления земельных участков, так и политики в отношении установления местоположения границ земельных участков. Иначе получается ситуация, когда вчера было «можно» то, что сегодня уже «нельзя», что не способствует эффективному развитию территории города. Кроме того, это создает коррупционные схемы по оформлению земельных участков и способствует развитию социальных конфликтов. Например, если речь идет о строительстве крупных объектов недвижимости, наблюдаются случаи вырубки лесных насаждений либо нецелевое использование земельных участков с последующим их «переоформлением» в иные виды разрешенного использования.

Сегодня, как нам представляется, при осуществлении государственного и муниципального управления наиболее актуально выстраивание более тесного взаимодействия органов местного самоуправления с территориальными органами федеральных органов исполнительной власти, анализ наиболее типичных ошибок при проведении проверок по осуществлению государственного земельного контроля, а также обмен опытом управления земельными ресурсами.

Субъекты земельных отношений, особенно физические и юридические лица должны иметь не только реальную возможность приобретать земельные участки в собственность и использовать их по назначению, необходимо обеспечить гарантию права собственности в рамках установленных регламентов по использованию земельных участков со стороны муниципалитета и государства. С этой целью целесообразно не только ужесточить контрольно-ревизионную работу (госземконтроль) по использованию земельных участков в границах г.о. Самара, но и активно проводить разъяснительную работу среди населения. Так, например, Правила землепользования и застройки должны стать «наглядным пособием» для жителей города Самара, а не «закрытым регламентом» органа местного самоуправления. Земельная политика и намерения муниципалитета следует доводить до населения в открытой и доступной форме (размещать на рекламных баннерах перспективный план развития городской территории, проводить открытие семинары при администрации городского округа, обеспечивать «обратную связь» с населением). Любая территория должна развиваться учитывая потребности населения на местах и тогда возможно, г.о. Самара при строительстве новых жилых комплексов будет обеспечивать парковочными местами придомовые территории, осуществлять развитие парковых (зеленых) зон и принимать такие управленческие решения, которые после реализации не будут создавать благоприятную среду для проживания и развития, а не создавать коллапсы и проблемы. Другими словами, следует осуществлять стратегическое планирование развития территории, а не решать сиюминутные проблемы.

Сегодня городской округ Самара представляет собой город-миллионник и является местом проживания более трети населения области. И конечно решая вопросы государственного и муниципального управления земельными ресурсами в границах городского округа, очень хочется пожелать, чтобы органы местного самоуправления сохранили не только самобытность города, который имеет

свои традиции, но и обеспечивая заботу о будущих поколениях, создавали и развивали благоприятную экономическую, социальную и культурную среду для устойчивого развития территории в будущем. А без планирования использования земель и эффективного землепользования, по нашему мнению, это просто невозможно.

Земельный вопрос достаточно сложен и многогранен, и конечно же, нами в рамках настоящей статьи затронута только небольшая часть проблем, которая не в полной мере отражает ситуацию по использованию земельных участков в границах городского округа. Предложен

ные меры в рамках проведенного анализа ситуации в городском округе нацелены на повышение эффективности землепользования и упорядочение границ земельных участков в г.о. Самара.

Список литературы

1. Самаре вернули неразграниченные земли. <http://dom.63.ru/text/daynews/896993.html>.
2. Федеральный закон от 23 июня 2014 г. № 171-ФЗ «О внесении изменений в Земельный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации».

ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ В ГК «БАГИ»

Горбунова Оксана Александровна

К.э.н., доцент кафедры менеджмента ЧОУ ВО «Международный институт рынка», г. Самара

Асеев Артем Игоревич

Магистр ЧОУ ВО «Международный институт рынка», г. Самара

АННОТАЦИЯ

В работе рассмотрены разные взгляды на категорию «человеческие ресурсы». Дано понятие «стратегия развития человеческих ресурсов». Предложена стратегия развития человеческих ресурсов для компании, производящей продукцию под брендом BAGI. Основой разработанной стратегии является комплексный подход к обучению сотрудников компании, реализуемый в виде нелинейной (модульной) схемы. В работе предложена программа обучения, состоящая из пяти модулей, нацеленных на разные категории сотрудников компании.

ABSTRACT

The paper discusses different views on the category of "human resources". It is given the concept of "human resources development strategy". In the article the authors design human resources development strategy for the company, which produces products under the brand BAGI. The basis of the developed strategy is a comprehensive approach to training employees, implemented in the form of a non-linear (modular) circuit. We propose a training program consisting of five modules aimed at different categories of employees.

Ключевые слова: человеческие ресурсы, стратегия развития человеческих ресурсов, обучение, модульное обучение

Keyword: human resources, development strategy of human resources, training, modular training

Происходящие в социально-экономической сфере изменения приводят к возрастанию роли человека в производственном процессе, к необходимости учета человеческого фактора, проблем его мотивации, обучения, развития [6].

В новом тысячелетии в нашей стране получила определенное признание концепция человеческих ресурсов, характеризующаяся специфическим подходом к работникам как важнейшему ресурсу организации, который требует существенных инвестиций и значительного внимания со стороны руководства организации.

Существуют разные взгляды на категорию «человеческие ресурсы». Например, ряд авторов [4, с.51] полагают, что человеческие ресурсы – это совокупность социокультурных характеристик и личностно-психологических свойств работников; другие исследователи [7, с.60] считают, что человеческие ресурсы включают весь накопленный опыт, знания, суждения, склонность к риску и мудрость людей, связанных с фирмой. Очевидно, что это действительно важные, но не исчерпывающие трактовки.

Авторы статьи согласны с утверждением, что человеческие ресурсы организации – это совокупность всех работников, обладающих определенным человеческим капиталом и разнообразными индивидуальными социально-психологическими и организационными способностями (энергия, инициатива, работоспособность, коммуникабельность, творчество, инновационность и др.), обеспечивающая жизнедеятельность и развитие компании [3, с.12].

Стратегическое управление человеческими ресурсами предполагает четко спланированное эффективное использование человеческих ресурсов, позволяющее организации достичь поставленных целей.

Опорным пунктом стратегии управления человеческими ресурсами является стратегия развития человеческих ресурсов.

Под стратегией развития человеческих ресурсов организации будем понимать составляющую стратегии управления человеческими ресурсами, определенное руководством приоритетное направление действий, позволяющих раскрыть человеческий потенциал и сформировать высокопрофессиональный, ответственный коллектив, обладающий профессиональными и личными компетенциями, необходимыми для достижения долгосрочных целей организации.

Стратегия развития человеческих ресурсов организации включает перечень мероприятий, направленных на их образование, обучение, профессиональное совершенствование. Развитие человеческих ресурсов значительно влияет на мотивацию персонала [1].

Проблема разработки стратегии развития человеческих ресурсов остро стоит перед большинством современных компаний, функционирующих в условиях жесткой конкуренции со стороны отечественных и зарубежных производителей. Одной из таких компаний является группа компаний «БАГИ», специализирующаяся на производстве и реализации средств для стирки, чистки и

ухода за домом, для уборки промышленных, торговых, гостиничных и офисных помещений под собственным брендом BAGI.

На данный момент в ГК «БАГИ» четко проявляется наличие несистематизированных обучающих элементов для сотрудников компании, которые частично помогают решать вопросы профессионального и личного роста сотрудников, развития их компетенций, но не позволяют обеспечить решение этих вопросов в системном порядке. Также существующая структура персонала не готова под динамичное развитие компании, которое является главной целью организации.

Одним из основных элементов системы развития сотрудников в компании является обучение этих самых сотрудников. ГК «БАГИ» в данном случае не исключение.

Система обучения должна иметь в своей основе стратегические цели и планы ГК «БАГИ» в среднесрочной перспективе и выражаться в годовом плане развития каждого сотрудника. При этом годовой план развития включает в себя принцип непрерывности обучения и развития сотрудников в течение всего времени их работы в компании.

Создание и обеспечение работы такого рода системы позволит в конечном итоге повысить эффективность работы компании в целом за счет повышения эффективности работы каждого сотрудника ГК «БАГИ».

Для ГК «БАГИ», исходя из стратегических и тактических целей компании, также необходимости вести бизнес гибко и быть готовыми к оперативным изменениям в условиях быстро меняющейся ситуации на рынке, целесообразно использовать нелинейную (модульную) схему обучения сотрудников компании. Рекомендуется включить в систему обучения 5 модулей.

Модуль «Инсайт или Добро пожаловать в ГК «БАГИ»» включает в себя 2 основных блока – продуктовый тренинг и информацию о компании. Каждый из блоков несет в себе следующую информацию:

1. Продуктовый тренинг выполняет цель познакомить каждого сотрудника ГК «БАГИ» с продукцией, которую реализует компания на рынке, в том числе повышая лояльность сотрудников к своим товарам и торговым маркам. Основные информационные блоки в «Продуктовом тренинге»:
 - «Ассортимент и свойства товаров» – предназначен для ознакомления с ассортиментом продукции ГК «БАГИ», а также должен научить правильно использовать продукцию, там, где это необходимо.
 - «Доля рынка» – данная информация предназначена для понимания сложившейся ситуации на рынке в сравнении с конкурентами как по каждой отдельной категории, так и по бизнесу в целом.
 - «Преимущества по сравнению с конкурентами» – данный блок касается не только сотрудников отдела продаж и маркетинга, но также всех сотрудников компании. Данная информация повышает лояльность сотрудников, а впоследствии членов семей сотрудников, их знакомых и друзей к бренду и продукции компании, в которой сотрудник работает.
2. «Информация о компании» – позволяет сотрудникам «погрузиться» во внутренний мир организации, и почувствовать себя частью большой и сильной компании. Ключевой задачей этого элемента для ГК «БАГИ» является обеспечение долгосрочной мотивации сотрудника на качественное выполнение своей работы. Основные блоки «Информации о компании»:

- «История компании» – подробная информация о датах организации компании, о причинах создания компании, о том кто «стоял у истоков», описание основных этапов развития, слияниях и поглощениях.
- «Место на рынке» – если компания международная, тогда обязательно необходимо сравнение места компании на мировом и на российском рынке. В случае с ГК «БАГИ» российский рынок является ключевым для компании и в 2015 году запланированы первые операции в странах СНГ.
- «Принципы ведения бизнеса» – если компания ведет бизнес на принципах высокого уровня бизнес этики, с высоким уровнем ответственности, а также качества не только поставляемых товаров, но и качества во всей работе всех подразделений, необходимо довести эту информацию до новых сотрудников, а в дальнейшем требовать исполнения этих принципов от всех сотрудников компании.
- «Политики и процедуры» – данная информация необходима для понимания логики выстраивания процессов коммуникаций-согласований-принятия решений и других процессов внутри компании ГК «БАГИ».
- «Стратегические цели» – важно, чтобы каждый сотрудник компании ГК «БАГИ» понимал, что он является частью большого организма, у которого есть долгосрочные планы, что он «сидит в одной лодке со своими коллегами и гребет в том же направлении».

Модуль «Взаимодействие с клиентами» помогает наладить отношения с прямыми/непрямыми клиентами ГК «БАГИ» и повысить эффективность от взаимодействия с ними. В зависимости от должности сотрудники проходят один, два или все три учебных элемента.

Модуль «Ситуационный менеджмент или Управление изменениями» рассчитан на менеджеров среднего и высшего уровня (руководители подразделений, директора дивизионов) и решает 3 основные задачи:

- познакомить с ключевыми принципами и подходами к управлению изменениями;
- развить навыки использования различных методов и инструментов для осуществления изменений в ГК «БАГИ»;
- развить навыки быстрого принятия решений в условиях быстроменяющейся либо новой (неопределенной) ситуации.

Стратегические сессии, хоть и являются учебным элементом в данном модуле, решают реальные и актуальные проблемы развития компании. Данные сессии необходимо проводить при участии всех руководителей департаментов (продажи, маркетинг, логистика, финансы, HR, и т.д.). В результате проведения стратегических сессий и принятых на этих сессиях решений, ГК «БАГИ» корректирует свою операционную деятельность с учетом изменений на рынке. Изменения могут коснуться следующих направлений: ценообразование; кредитные условия для партнеров; маркетинг (федеральные инициативы); логистика.

Модуль «Моя Команда» предназначен для всех руководителей всех уровней в ГК «БАГИ». Данный модуль помогает дать базовые и продвинутое знания в области управления персоналом в своем отделе и в компании в целом. Всем руководителям рекомендуется пройти все три учебных элемента в следующей последовательности: «Лидерство», «Моя команда. Часть 1», «Моя команда. Часть

2». Обязательный временной промежуток между учебными модулями – от полугода до года. Данное время дается для закрепления знаний и навыков, полученных на предыдущем тренинге, а также накопления новых практических вопросов/проблем, связанных с управлением своими командами.

Учебный элемент «Лидерство» дает участникам тренинга первичные знания о понятии лидерства, о том, что начальником отдела/департамента и лидером этого отдела/департамента могут быть совершенно разные люди. Данный тренинг дает практические способы и тренирует навыки у руководителей, направленные на развитие лидерских качеств, чтобы руководитель отдела/департамента был уже не номинальным боссом, а реальным лидером, «вдохновителем» своего отдела, своих сотрудников.

Учебные элементы «Моя команда» части 1 и 2 дают начальные и продвинутое знания и навыки для руководителей отделов/департаментов в части управления и развития своих сотрудников, включая создание «кадрового резерва». В данных учебных модулях описаны следующие понятия, приемы и методики: цикл менеджмента; целеполагание в формате SMART; обратная связь.

Методология PDCA – это базовый механизм действий руководителя по управлению процессом для достижения поставленных целей. Цикл менеджмента включает 4 этапа: планирование; действие; контроль или проверка; воздействие/корректировка [5].

Основная идея в цикле менеджмента заключается в том, что управление (персоналом, процессами и т.д.) – это циклический процесс, который при правильном подходе, позволяет постоянно совершенствовать себя и своих сотрудников в достижении поставленных бизнес-целей.

Целеполагание в формате SMART предполагает, что цели должны отвечать основным критериям, т.е. быть четко сформулированными, измеримыми, достижимыми (амбициозными), соответствующими контексту, привязанными к конкретным срокам выполнения работ.

Например, для торгового представителя цель в формате SMART может звучать следующим образом: «Обеспечить присутствие 10 SKU (sell key unit / 1 ассортиментная позиция) в 100 торговых точках на территории в течение 3 (третьего) квартала 2015 года».

Обратная связь является обязательным элементом создания эффективной коммуникации в любой организации. Поэтому данный блок имеет огромное значение при обучении руководителей в ГК «БАГИ». В компании предлагается создать максимально эффективные коммуникации, в том числе между руководителями и подчиненными. Существует несколько способов предоставления обратной связи, которые рассматриваются в данном блоке, и гибкий руководитель должен уметь подобрать правильный метод предоставления обратной связи в каждом конкретном случае.

Предоставление обратной связи по методу «У» представляет собой развернутый способ предоставления обратной связи сотруднику по результатам работы. Основная задача – дать возможность сотруднику максимально реалистично и полно оценить свою работу и сделать выводы по корректировкам своих действий для достижения лучшего результата. В соответствии с данным методом, руководитель 90% времени слушает и задает уточняющие вопросы сотруднику и только 10% времени говорит и наставляет сам.

Обратная связь по методике «Stop.Start.Continue...» призвана решать задачу корректировки действий сотрудника после каждого небольшого повторяющихся действий

или в тандеме с методикой «У» при многократном предоставлении обратной связи в течение рабочего дня. Например, при совместном «полевым» визите по торговым точкам, входящим в зону ответственности сотрудника, наиболее эффективным способом предоставления обратной связи будет следующий: после первых 2-3 визитов предоставлять обратную связь в формате «У», затем в течение дня после каждого визита действовать по методике «Stop.Start.Continue...», а конце дня, подводя итоги совместной работы за целый день, вновь воспользоваться методом «У».

Модуль «Управление проектами» предназначен для руководителей и специалистов ГК «БАГИ», ведущих тот или иной проект.

Процессы управления проектами могут быть разбиты на шесть основных групп, реализующих различные функции управления: процессы инициации; процессы планирования; процессы исполнения; процессы анализа; процессы управления; процессы завершения [2].

Разработанные модули нацелены на разные категории сотрудников. Их рекомендуется проводить в разное время и использовать разный формат обучения.

Модуль «Инсайт или Добро пожаловать в ГК «БАГИ»» проводится в первый месяц работы сотрудника силами сотрудников отдела кадров и отдела маркетинга, с привлечением высшего руководства для блоков по стратегическим целям компании.

Модуль «Взаимодействие с клиентами» проводится на выездных тренингах, с отрывом от рабочего места, в группах, укомплектованных сотрудниками из разных подразделений. Для проведения данного обучающего модуля, приглашается внешний тренер.

Модули «Ситуационный менеджмент и Управление изменениями» и «Моя команда» проводятся также в группах на выездных тренингах, с участием приглашенных тренеров, но в отличие от первых двух модулей включают в себя несколько этапов:

1. Подготовительный. На этом этапе за 2 недели до предстоящего тренинга каждый участник получает задание, которое необходимо выполнить до начала тренинга. Обычно такого рода задания направлены на то, чтобы каждый участник тренинга сформулировал цель своего приезда на тренинг к моменту его начала.
2. Непосредственно тренинг. В рамках курса участники получают необходимые знания и навыки.
3. Заключительный. На этом этапе, с учетом полученных знаний и навыков на тренинге, участники формулируют цель по развитию своих сотрудников в ближайшей перспективе (3-6 месяцев) и выполняют ее, используя полученные знания.

Модуль «Управление проектами» используется для развития навыков планирования, видения ситуации с высоты, понимания полной картины процессов и участников любого проекта. Данный модуль проводится обязательно с привлечением внешних тренеров/консультантов, а также под конкретный проект и с участием линейного менеджера.

Таким образом, разработанная стратегия развития человеческих ресурсов ГК «БАГИ» позволит приобрести знания, сформировать навыки, необходимые не только для качественного выполнения трудовых операций, но и для дальнейшего профессионального роста.

Список литературы

1. Горбунова О.А. Модели управления эффективностью деятельности на основе мотивации персонала

- // Вестник Самарского государственного технического университета. Серия “Экономические науки”. 2011. № 2. С. 67-77.
2. Либерзон В.И. Основные понятия и процессы управления проектами // HR-Portal. HR-сообщество и публикации [Электронный ресурс]. URL: <http://hr-portal.ru/article/osnovnyye-ponyatiya-i-processy-upravleniya-proektami>.
 3. Маннапов Р.Г., Берешева Л.А. Управление человеческими ресурсами в организациях: научные основы формирования и развития. – М.: МАКС-Пресс, 2011. – 176 с.
 4. Федорова Н.В. Управление персоналом организации: Учебное пособие / Н.В. Федорова, О.Ю. Минченкова. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: КНОРУС, 2008. – 512 с.
 5. Цикл Деминга // Ассоциация Деминга [Электронный ресурс]. URL: <http://deming.ru/TeorUpr/PDSA.htm>.
 6. Чумак В.Г., Горбунова О.А. Модели стимулирования экономической эффективности трудовой деятельности // Экономические науки. 2009. № 54. С. 66-72.
 7. Barney J. «Looking inside for competitive advantage» Academy of Management Executive – 9, 1995, pp. 49-61.

ВОПРОСЫ РАЗРАБОТКИ ДИСТАНЦИОННЫХ ЭЛЕМЕНТОВ ДЛЯ ДИСЦИПЛИНЫ «ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ»

Грошева Надежда Борисовна,

доктор экономических наук, доцент, зав. кафедрой финансового менеджмента, БМБШ ИГУ, г. Иркутск

Нуйкина Мария Сергеевна,

преподаватель кафедры финансового менеджмента, БМБШ ИГУ, г. Иркутск

АННОТАЦИЯ

Финансовый менеджмент – обязательная дисциплина для многих направлений обучения студентов – от менеджмента до экономики. Однако сегодня объем аудиторных часов для студентов, в частности для бакалавров, сокращается, и имеющееся во многих учебных планах количество аудиторных часов для дисциплины «Финансовый менеджмент» явно недостаточно для полного и качественного ее изучения, а значит, необходимы дополнительные, внеаудиторные, обучающие методы. На наш взгляд, внедрение элементов дистанционного обучения для финансового менеджмента позволит значительно повысить качество подготовки.

ABSTRACT

Financial management is a compulsory subject for many academic fields for students from management to economics. However, nowadays the number of academic hours for bachelors in particular is being reduced and existing quantity of “Financial Management” class hours in many curricula is apparently not enough for a well-round and effective learning. So, additional extracurricular teaching methods are required. In our point of view, financial management correspondent educational methods introduction will allow to increase significantly the quality of training.

Ключевые слова: Дистанционное обучение, образование, дистанционные образовательные технологии, электронное обучение

Keywords: Correspondent course, education, correspondent educational techniques, e-learning.

Современные тенденции развития финансового менеджмента как научной дисциплины определяются следующими ключевыми задачами: студенту необходимо изучить не только базовые аспекты финансового менеджмента, такие как основные термины и определения, но и прикладные инструменты управления финансами – как операционные, например инструменты мониторинга и оценки денежных потоков, оценка финансовой политики компании, так и стратегические – поиск и разработка финансовых стратегий, оценка инвестиционных проектов, направленных на максимизацию ценностей компании и благосостояния ее акционеров.

Современный финансовый менеджер должен уметь выбрать такую финансовую политику компании, которая способствовала бы достичь поставленные стратегические и тактические цели компании, применить наиболее оптимальные с точки зрения стоимости владения инструменты финансового управления, уметь рассчитывать все необходимые финансовые показатели.

В рамках изучения указанной дисциплины бакалавр должен изучить следующие основные разделы дисциплины:

- важнейшие аспекты основ взаимодействия теории и практики финансового менеджмента;
- финансовый и управленческий учет;

- инвестиционный анализ, основы принятия инвестиционных решений;
- финансирование корпораций, финансовые инструменты;
- управление денежными потоками: анализ, планирование и методы оптимизации;
- структуру и стоимость капитала;
- инструменты и методы оценки стоимости активов;
- дивидендную политику
- способы реструктуризации компании: слияние, поглощение, дробление.

Очевидно, что для полного изучения всего необходимого материала, студент должен иметь возможность самостоятельно учиться и эффективно использовать полученную информацию для решения прикладных задач.

Что может предложить современная система образования для решения указанных задач?

В настоящее время в России развивается институт дистанционного образования. Федеральным законом «Об образовании в Российской Федерации» [2, с. 16] определено, что при реализации образовательных программ образовательными организациями могут применяться дистанционные образовательные технологии и электронное обучение.

Дистанционное обучение зародилось в Европе еще в XVIII века, тогда при появлении регулярного почтового сообщения, появилось, так называемое «корреспондентское обучение», с помощью которого обучающиеся получали письма, в которых содержалась необходимая информация и задания для проверки знаний [3, с. 31]. С развитием коммуникационных технологий, данный способ получения образования становился все более востребованным.

Так, что же такое дистанционное образование и чем оно отличается от электронного обучения?

Главное отличие электронного обучения от дистанционного образования – это возможность общения с преподавателем. Если вы учитесь самостоятельно, без общения с преподавателем, определяя продолжительность учебных занятий, распределяете нагрузку, то тогда это электронное обучение. В случае, когда образовательный процесс осуществляется с применением дистанционных образовательных технологий, когда преподаватель выкладывает на внутренний электронный ресурс задания, лекции, дополнительную информацию, но при этом все равно сохраняется форма получения знаний через общение с преподавателем – это дистанционное образование.

В настоящее время использование элементов дистанционного образования – это очень удобная форма работы с обучающимися, т.к. студенту сегодня нужны не только академические, но и прикладные знания, следовательно, нужно предоставить ему возможность решать дополнительные практические задания.

Рассмотрим технологии дистанционного обучения, которые могут быть использованы в изучении дисциплины «Финансовый менеджмент».

Наиболее из распространенных дистанционных элементов обучения является обучение с использованием кейсов (кейс-стади). Кейс представляет собой описание одной или нескольких конкретных бизнес – ситуаций. Студенту необходимо проанализировать поставленные вопросы и, на основе изученных ранее материалов, представить возможные пути их решения. Стоит отметить, что работа может быть выполнена студентом как индивидуально, так и в группах. При групповом решении кейса, участники совместно обсуждают идеи, выявляют ключевые проблемы, выбирают оптимальное решение и презентуют его.

Использование кейс-технологии в рамках дистанционного обучения позволяет студентам развить аналитические способности, изучая поставленную проблему самостоятельно предложить варианты ее решения и доказать своим коллегам (в случае групповой работы) или тьютору (преподавателю) правильность их решения.

Применительно к дисциплине «Финансовый менеджмент» кейсы могут быть использованы для детальной проработки двух аспектов: оценка выбранной финансовой стратегии предприятия и определение корректности используемых инструментов операционного финансового управления. Так как кейсы не предполагают решения расчетных задач, то отработать механизмы, например, оценки конкретных проектов не представляется возможным, а показать практическое использование стратегических решений вполне реализуемо.

Следует отметить, что кейсы должны быть разработаны на примере реальных бизнес-ситуаций, чтобы повысить интерес студента (в частности, мы предлагаем оценку таких ситуаций, как несоблюдение финансовых ковенантов в компании «Мечел», проблемы привлечения заемного финансирования в авиакомпании «Ютейр» и так далее).

Данные проблемы не только уже достаточно широко известны, но и уже реализовались, поэтому студенты имеют возможность оценить качество принимаемых финансовых решений.

Для детального рассмотрения узких вопросов – например, оценки применимости EVA для операционного финансового управления – предлагается использовать групповые семинары, где подключается несколько участников, и они обсуждают поставленную задачу. При этом необходимо разработать вопросы, на которые должны отвечать студенты, и обязательным является участие модератора – который может быть, как явным, так и «тайным» – подавая «провокационные» реплики и оспаривая мнения студентов.

Следующим важным инструментом дистанционного обучения является решение задач. Современные технологии дистанционного обучения позволяют реализовать систему решения задач как с автоматической, так и с «ручной» проверкой представленных решений. Автоматическая проверка предполагает, что студент должен ввести в специальную форму ответы (как правило, числовые), и получить оценку в соответствии с правильностью ответов. Ручная проверка позволяет оценить не только правильность самого ответа, но и ход решения, что, на наш взгляд, является более полезным для студента, так как позволит определить корректность применяемых механизмов расчета. Следует отметить, что инструменты финансового менеджмента допускают различную трактовку ряда понятий, например, при расчете ставки дисконтирования для инвестиционного проекта или для оценки CAPM могут быть использованы различные данные, поэтому студенты при расчете могут получить различные ответы.

Важным инструментом дистанционного обучения является так же решение прикладных задач – например, построение системы бюджетов для компании с выделением статей расходов и доходов. Для этого студенту предоставляется информация о компании и ее деятельности, финансовая отчетность в динамике, и предлагается разработать такие формы бюджетов, которые позволили бы максимально решить актуальные для компании задачи финансового менеджмента.

Далее мы считаем необходимым участие студентов в вебинарах. На наш взгляд, крайне полезны открытые вебинары, проводимые Ассоциацией Российских Банков [1]. Они посвящены актуальным проблемам работы финансовых рынков, и позволяют студентам не только пассивно получить информацию, но и задать интересующие их вопросы. Кроме того, возможно проведение узкоспециализированных вебинаров, посвященных решению отдельных задач финансового управления.

Кроме того, использование элементов дистанционного образования в организации образовательного процесса в организациях, осуществляющих образовательную деятельность по реализации образовательных программ высшего образования, дополнительно помогают в развитии у студентов навыков работы с информацией (поиск, обработка) и повышению навыка самостоятельной работы студента.

Таким образом, внедрение инструментов дистанционного обучения при изучении дисциплины «Финансовый менеджмент» важная часть современного образовательного процесса.

Список литературы

1. Официальный сайт Ассоциации Российских Банков: <http://arb.ru>

2. Российская Федерация. Законы. Федеральный закон от 29.12.2012 № 273-ФЗ (ред. от 29.06.2015) «Об образовании в Российской Федерации» (с изм. и доп., вступ. в силу с 11.07.2015) [Принят Государственной Думой 21 декабря 2012 года.; Одобрен Советом Федерации 26 декабря 2012 года.]. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс»;
3. Хусяинов Т.М.. История развития и распространения дистанционного образования. // Педагогика и просвещение. - 2014. - № 4. - С. 30-41. DOI: 10.7256/2306-434X.2014.4.14288

ИНТЕГРАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АВИАКОМПАНИИ

Гязова Марина Мухарбиевна

канд. экон. наук, доцент кафедры 009 Московский авиационный институт (национальный исследовательский университет) г. Москва

АННОТАЦИЯ

В авиакомпании диверсификация, как один из основных мотивов интеграции, позволяет повысить коэффициент использования коммерческой загрузки и увеличить получаемую прибыль, помогает стабилизировать поток доходов, что выгодно работникам данной компании, поставщикам и потребителям (через расширение ассортимента товаров и услуг). Кооперация производителей продукции с транспортными предприятиями в одну логистическую сеть позволяет снизить монопольную власть транспортных и логистических компаний. С позиции модели узлового развития транспорта необходимость интеграции компаний транспортной отрасли обосновывается ее особенностями с точки зрения оптимизации и минимизации затрат транспортных компаний при перевозке на основе географических и иных особенностей региона, а также повышения качества обслуживания, сокращения стоимости перевозки и сокращения времени груза в пути для потребителей транспортных услуг.

ABSTRACT

In airline diversification as one of the main motives of integration, allows to increase efficiency of commercial loading and to increase the got profit, helps to stabilize a flow of the income that is favorable to employees of this company, suppliers and consumers (through expansion of the range of goods and services). Cooperation of producers of production with transport enterprises in one logistic network allows to lower the exclusive power of the transport and logistic companies. From a position of model of nodal development of transport need of integration of the companies of transport branch locates its features from the point of view of optimization and minimization of expenses of transport companies in transit on the basis of geographical and other features of the region, and also improvement of quality of service, reduction of cost of transportation and reduction of time of freight in way for consumers of transport services.

Ключевые слова: стратегия развития авиакомпании, устойчивость развития авиакомпании, вертикальная интеграция, горизонтальная интеграция, интегрированная логистическая сеть, транспортный узел

Keywords: strategy of development of airline, stability of development of airline, vertical integration, horizontal integration, the integrated logistic network, transport knot

Стратегическое развитие авиакомпании можно рассматривать в четырех взаимосвязанных направлениях:

- производство (показывает, за счет каких материальных ресурсов и нематериальных ресурсов (знаний, умений, опыта, технологий и др.) можно реализовать конкурентное преимущество компании на рынке авиаперевозок);
- взаимоотношения с клиентами (показывает, чем можно заинтересовать клиентов, чтобы привлечь их и добиться требуемых финансовых результатов);
- институциональная структура (показывает возможности разных форм экономии путем упорядочения рыночного поведения отдельных компаний на основе заключения долгосрочных контрактов, регулирующих совместную деятельность);
- финансы (показывает, насколько интересно акционерам вкладывать деньги в предприятие).

В соответствии с этими направлениями можно выделить пять составляющих эффективности деятельности авиакомпании на рынке авиаперевозок:

1. степень минимизации стоимости затрат;
2. степень достижения поставленных целей и задач;
3. степень минимизации транзакционных издержек;

4. степень максимизации стоимости участвующих сторон;

5. соотношение между затратами и доходом от данного вида деятельности.

В соответствии с вышеуказанными составляющими эффективности деятельности авиаперевозок, авиакомпании необходимо определить пути ее повышения.

Применительно к организации грузовых перевозок, данный способ повышения эффективности нашел свое отражение в концепции интегрированных систем цепей поставок.

Авиакомпаниям необходимо участвовать в управлении сетью всех компаний, расположенных выше по потоку и загружающих входную сторону организации, а также сетью компаний, расположенных ниже по потоку и отвечающих за доставку соответствующего продукта потребителю и его послепродажное обслуживание.

В полной мере указанная методика реализуется через создание транспортно-экспедиционной компании на базе авиакомпании. Основой создания подобного центра является интеграция набора услуг, которая выделяется во всех пяти подходах как основной путь повышения эффективности на всех пяти уровнях через воздействие на внутренний фактор эффективности грузовых авиаперевозок - качество управления.

Высокие транзакционные издержки компании заставляют использовать методы интеграции в случае существования асимметричной информации о качестве поставляемых логистических и транспортных услуг.

Стимулы для интеграции чрезвычайно многообразны: с одной стороны, они могут быть вызваны особенностями рыночного спроса на транспортные услуги и характеристиками производимой транспортной услуги, а с другой свойствами транспортной технологии.

Среди эффектов интеграции для транспортной компании важны следующие:

- снижение транзакционных издержек;
- снятие проблемы асимметричности информации;
- вывод из-под налогообложения части прибыли;
- использование системы ценовой дискриминации;
- увеличение объема продаж и прибыли;
- снижение общего риска за счет диверсификация производства;
- снижение власти монополий;
- использование возможностей интегрированной логистической сети;
- создание барьеров для входа в отрасль новых компаний;
- рост капитальной стоимости ресурсов компании;
- повышение качества управления;
- повышение показателей экономической эффективности компании.

Мотивом к интеграции может служить также стремление компании к увеличению прибыли за счет решения проблемы двойной надбавки, которая возникает тогда, когда и рынок транспортных услуг, и рынок конечной продукции являются рынками несовершенной конкуренции. Объединение компаний-несовершенных конкурентов в вертикально интегрированную компанию ведет к снижению затрат производителя конечной продукции на логистические услуги, к росту объема рыночных продаж и уменьшению цены конечной продукции. В случае вертикально интегрированной компании объем прибыли оказывается выше, чем суммарная прибыль производителей конечной и промежуточной продукции при отсутствии вертикальной интеграции. На рынке совершенной конкуренции у компании нет стимулов к вертикальным отношениям.

Объединение компаний в интегрированную логистическую сеть может быть вызвано их стремлением уменьшить давление государственного регулирования, например, сократить объем налоговых отчислений. Интеграция позволяет манипулировать объемом полученной прибыли, путем перераспределения ее между подразделениями компании. В рамках вертикально интегрированных компаний сумма уплаченных косвенных налогов (например, налога на добавленную стоимость) будет ниже, чем сумма, которая была бы уплачена самостоятельными компаниями.

Эффективность системы ценовой дискриминации – еще один мотив для интеграции. Назначая разные цены для разных покупателей, поставщики транспортных услуг получают возможность расширять объемы оказываемых услуг и повышать прибыль.

Одним из основных мотивов интеграции может стать диверсификация производства. В авиакомпании диверсификация позволяет повысить коэффициент использования коммерческой загрузки и увеличить получаемую прибыль, помогает стабилизировать поток доходов, что выгодно работникам данной компании, поставщикам и

потребителям (через расширение ассортимента товаров и услуг).

Интеграция дает возможность уменьшить потери от монопольной власти. Кооперация производителей продукции с транспортными предприятиями в одну логистическую сеть позволяет снизить монопольную власть транспортных и логистических компаний.

В области логистики компании крайне сосредоточены на экономии от масштаба, означающей то, что благодаря размеру может быть задействован крупный потенциал для синергии. Экономия на издержках, обусловленная масштабами достигается тогда, когда средняя величина издержек на единицу продукции снижается по мере увеличения объема производства продукции. Один из источников такой экономии заключается в распределении постоянных издержек на большее число единиц выпускаемой продукции. Основной принцип экономии за счет масштаба состоит в том, чтобы выполнять больший объем работы на тех же мощностях, при той же численности работников, при той же системе распределения и т. д.. Иными словами, увеличение объема производства позволяет более эффективно использовать имеющиеся в наличии ресурсы. Однако надо помнить, что существуют определенные пределы увеличения объема производства, при превышении которых издержки на производство могут существенно возрасти, что приведет к падению рентабельности.

Необходимо отметить, что экономия на масштабах производства не действует применительно к стоимости товарно-материальных запасов. Если запасы интегрированных компаний одинаковы, то при абсолютно идентичном ассортименте продукции запасы можно уменьшить до 30%. Применительно к транспортным расходам экономия от масштаба также крайне незначительна. Удвоение объема перевозок при распределении мелких партий груза из сборных или полных контейнерных отправок сокращает транспортные расходы примерно на 5%. Если интегрированные компании доставляют товар одним и тем же клиентам, то появляется возможность перевозить более крупные партии в расчете на клиента. В складских операциях экономии от масштаба нет. Исключением является рост объемов производства при абсолютно постоянных ассортименте продукции и численности клиентов. В этом случае удвоение объема производства может снизить расходы на 15%.

Интеграция может оказаться целесообразной, если две или несколько компаний располагают взаимодополняющими ресурсами. Каждая из них имеет то, что необходимо для другой, и поэтому их интеграция может оказаться эффективной. Эти компании после объединения будут стоить дороже, чем до слияния, так как каждая приобретет то, что ей не хватало, причем получит эти ресурсы дешевле, чем они обошлись бы ей, если бы их пришлось создавать самостоятельно.

Порой при интеграции, прежде всего горизонтального типа, решающую роль играет (гласно или негласно) стремление компании достичь монопольного положения или усилить его. Интеграция в данном случае дает возможность компаниям обуздать ценовую конкуренцию.

Интеграция компаний может ставить своей целью достижение дифференцированной эффективности (если, например, управление активами одной из компаний было неэффективным, после интеграции активы корпорации станут более эффективно управляемыми).

Методика узлового развития транспорта предполагает, что взаимодействие и интеграция различных видов

транспорта, в том числе транспортных средств и перегрузочной техники происходят, как правило, в транспортных узлах. С позиции модели узлового развития транспорта необходимость интеграции компаний транспортной отрасли обосновывается ее особенностями с точки зрения оптимизации и минимизации затрат транспортных компаний при перевозке на основе географических и иных особенностей региона, а также повышения качества обслуживания, сокращения стоимости перевозки и сокращения времени груза в пути для потребителей транспортных услуг. Данная методика базируется на двух основных вопросах: взаимодействие транспорта и формы развития городов, а также практического значения сити-портов и аэропортов, как узлов взаимодействия нескольких видов транспорта.

Транспортный узел как важнейший элемент интеграции транспортной системы - это пункт консолидации двух или более видов транспорта, технологическое взаимодействие которых обеспечивается соответствующим комплексом устройств и средств.

Список литературы

1. Глушков А.С. Проблемы управления и диверсификации структуры национальной экономики на основе интеграционных процессов: Монография. - Москва: Московский гос. вечерний металлургический ин-т, 2010. - 195 с.
2. Грушенко В.И. Стратегии управления бизнесом. От теории к практической разработке и реализации: монография. - М.: Издательство: ЮНИТИ-ДАНА; Закон и право, 2012 г. - 250 с.
3. Ильин М.С. Финансово-промышленная интеграция и корпоративные структуры: мировой опыт и реалии России / Ильин М., Тихонов А. - М.: Альпина паблишер, 2002. - 286 с.
4. Иноземцев В. Цели и структура корпорации как основа ее конкурентоспособности // Пробл. теории и практики управления, 2001; №3. - С. 63 – 68.
5. Костромина Е.В. Экономика авиакомпании в условиях рынка: Учебное пособие -М.: НОУ ВКШ "Авиа-бизнес", 2005. - 344с.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

*Джурабаев Тимур Кахраманович, Куприянич Станислав Юрьевич
Новосибирский государственный технический университет, г. Новосибирск*

АННОТАЦИЯ

Рассматриваются проблемы оценки эффективности управления инновационной деятельностью, системы показателей, отражающих соотношение затрат и результатов – интегральный эффект, индекс рентабельности, норма рентабельности, период окупаемости, критерии и методы оценки экономической эффективности инноваций. Прослеживается решение локальной инновационной задачи проектирования системы создания и освоения новой техники + по стадиям – подготовительной, творческой, аналитической, оптимизирующей и принятия решения.

ABSTRACT

Examines the problems of evaluating the effectiveness of innovation management, scorecards, reflecting the ratio between costs and benefits is integral effect, the profitability index, profitability index, payback period, criteria and methods of evaluation of economic efficiency of innovation. Traced the decision of the local innovation design objectives of the system of creation and development of new technology + in stages – preparatory, creative, analytical, facilitative and decision making.

Ключевые слова: методы формирования идей, стратегический анализ, тактика конкурентной борьбы, показатели эффективности инноваций, источники финансирования инноваций, интегральный эффект, норматив эффективности.

Keywords: methods of forming ideas, strategic analysis, competitive tactics, performance indicators, innovation, funding innovation, integral effect, the ratio of effectiveness.

Оценка эффективности управления инновационной деятельностью характеризуется системой показателей, отражающих соотношение затрат и результатов.

Источниками образования потока денежных поступлений предприятия выступают результаты реализации инновационного проекта.

Источниками образования потока денежных платежей предприятия выступают затраты на реализацию инновационного проекта. По каждой составляющей затрат определяется сметная стоимость.

Различают следующие виды эффективности инновационного проекта: научная, техническая, технологическая, экологическая, социальная, организационная.

Общая величина прибыли (Π) и общая величина дохода (D) от реализации инновационного проекта равны соответственно:

$$\Pi = \sum_{i=1}^m \Pi_i = \sum_{i=1}^m (B_i - C_i^{\text{пол}}) \quad (1)$$

$$D = \sum_{i=1}^m D_i = \sum_{i=1}^m (B_i - C_i) = \sum_{i=1}^m (\Pi_i + A_i) \quad (2)$$

где m – число периодов времени в инновационном проекте;

B_i – выручка от реализации инновационного проекта в i -ом периоде;

C_i – текущие затраты i -го периода (исключая амортизацию активов);

C_i – полные текущие затраты на производство инновации;

A_i – амортизация активов предприятия в i -ом периоде

Экономическая неравноценность осуществляемых в разное время затрат и получаемых результатов создаёт противоречие, которое устраняется с помощью так называемого метода приведённой стоимости, или дисконтирования, т.е. приведения затрат и результатов, к одному моменту, например, год начала реализации инноваций.

Базисный момент времени затрат, результатов и эффектов, имеющих место на t -ом шаге расчёта реализации системы управления инновационной деятельностью L_t , удобно производить путём их умножения на коэффициент дисконтирования определяемый для постоянной нормы дисконта

E - процентной ставки, выраженной десятичной дробью.

$$L_t = \frac{1}{(1+E)^t} \quad (3)$$

Приведённые затраты определяются:

$$Z_i = C_i + E_n K_i = \min \quad (4)$$

где: Z_i – приведённые затраты по каждому варианту;
 C_i – издержки производства по тому же варианту;
 E_n – норматив эффективности капитальных вложений;
 K_i – инвестиции по тому же варианту.

Каждое предприятие устанавливает норматив, либо на уровне процентной ставки E , либо как норматив рентабельности инвестиций R_n .

Эффект инновационной деятельности является многоаспектным. Размер эффекта от реализации инноваций непосредственно определяется их ожидаемой эффективностью (табл.1).

Таблица 1

Виды эффекта от реализации инноваций

Вид эффекта	Факторы, показатели
Экономический	Показатели учитывают в стоимостном выражении все виды результатов и затрат, обусловленных реализацией инноваций
Научно-технический	Новизна, простота, полезность, эстетичность, компактность
Финансовый	Расчёт показателей базируется на финансовых показателях
Ресурсный	Показатели отражают влияние инноваций на объём производства и потребления того или иного вида ресурса
Социальный	Показатели учитывают социальные результаты реализации инноваций

Для оценки общей экономической эффективности инноваций может быть использована система показателей: интегральный эффект, индекс рентабельности, норма рентабельности, период окупаемости.

Критерии и методы оценки экономической эффективности инноваций приводятся в таблице 2.

Таблица 2

Критерии и методы оценки экономической эффективности инноваций

Методы и критерии	Статистические	Динамические
Абсолютные	Суммарный доход (прибыль) Среднегодовой доход (прибыль)	Чистый приведённый доход
Относительные	Рентабельность инвестиций	Индекс доходности Внутренняя рентабельность проекта
Временные	Срок окупаемости проекта	

Критерием экономической эффективности инновационного проекта является значение $T_{ок}$, не превышающее срок реализации проекта ($T_{ок} < T_p$).

Ожидаемый интегральный эффект рассчитывается по формуле математического ожидания:

$$\text{Эож} = \sum_i P_i \quad (5)$$

где: Эож – ожидаемый интегральный эффект проекта;

Э_i – интегральный эффект при i -м условии реализации;

P_i – вероятность реализации проекта.

В общем виде расчёт ожидаемого интегрального экономического эффекта рекомендуется осуществлять по формуле:

$$\text{Э}_{ож} = h \text{Э}_{max} + (1 - h) \text{Э}_{min} \quad (6)$$

где: Э_{max} и Э_{min} – наибольшее и наименьшее из математических ожиданий интегрального эффекта по допустимым вероятностным распределениям;

h – специальный норматив для учёта неопределённости эффекта, характеризующий систему предпочтений хозяйствующего субъекта в условиях неопределённости (принимается обычно на уровне 0,3).

Мировая практика выделяет следующие источники финансирования инноваций:

- 1) Государственные ассигнования
- 2) Собственные средства организаций
- 3) Средства некоммерческих организаций
- 4) Кредитные ресурсы, частные сбережения населения и иностранный капитал.

Государственная статистика в РФ ведёт учёт источников финансирования по следующим направлениям:

- средства республиканского (местного) бюджета
- собственные средства

- средства внебюджетных фондов
- средства организаций предпринимательского сектора
- средства частных неприбыльных организаций
- средства иностранных источников.

Общий показатель эффективности инноваций ($\text{Э}_{общ}$) рассчитан как сумма показателей сравнительной эффективности по удельным затратам и выработке на одного работающего:

$$\text{Э}_{общ} = \frac{E_{zi}}{E_{з.РФ}} + \frac{E_{nmi}}{E_{nm.РФ}} \quad (7)$$

где: E_{zi} и E_{nmi} – абсолютные значения показателей эффективности, рассчитанные соответственно по удельным инновационным затратам и по выработке на одного работающего в i -ом регионе;

$E_{з.РФ}$ и $E_{nm.РФ}$ – абсолютные значения величин показателей эффективности по удельным затратам и по выработке на одного работающего в целом по инновационно-активным предприятиям страны.

Определение цели, выбор стратегии и приёмов управления инновацией, разработка программы управления инновацией, организация и контроль за выполнением программы, анализ и оценка эффективности приёмов управления инновацией составляют основу организации инновационной деятельности предприятия.

Уровень инновационной активности определяют отношением числа организаций, реализующих технические и организационные инновации, к общему числу предприятий в стране.

Российские предприятия и организации по данным Росстата характеризуется крайне низкими инновационными показателями по сравнению с ведущими европейскими странами.

Базовыми системами инновационной экономики являются информационные технологии, компьютеризированные системы и высокие производственные технологии.

Любая локальная инновационная задача проектирования независимо от её содержания в своём развитии проходит следующие стадии; подготовительную, творческую, аналитическую, оптимизирующую и принятия решения.

1. На подготовительной стадии уточняется инновационная задача, собирается необходимая научно-техническая и экономическая информация об аналогах. Информация систематизируется и анализируется. Создаётся информационная база для последующего поиска вариантов технического решения. Выявляются все технические требования, уточняются ограничения и допуски на выходные параметры, определяется предполагаемый объём выпуска, режимы и условия функционирования нового изделия, возможности собственного производства и необходимость в кооперированных поставках.

Осуществляется сбор информации о технико-экономических показателях аналогичных изделий: трудоёмкости, материалоёмкости изготовления, затратах в эксплуатации и т.п. Анализ всей информации даёт предварительные соображения о лимите производственных затрат. На этой же стадии отрабатываются методы прогнозирования экономических оценок.

2. На творческой стадии осуществляется поиск вариантов технических решений и их эскизная проработка. Трудность поиска технического решения зависит от новизны и сложности задачи. Часто проектирование сводится к приспособлению готовых технических решений к требуемым условиям и ограничениям.

Эффективность инновационной творческой стадии можно повысить, используя различные специфические методы формирования идей.

3. На аналитической стадии подготавливаются обоснованные предложения по выбору варианта. Стадия включает инженерный и экономический анализы предлагаемых вариантов. В процессе инженерного анализа строятся математические модели.

Искусство разработки моделей заключается в умении найти компромисс: с одной стороны, модель должна быть достаточно инновационной чтобы быть адекватной объекту, с другой - модель должна быть достаточно простой, чтобы её можно было использовать на практике.

В процессе технико-экономического анализа происходит непрерывное отсеивание выдвинутых идей (вариантов решения задачи)

В сравнительной оценке, выборе наиболее эффективных и отсеивании малоэффективных, убыточных идей на пред-

проектной стадии и начальных этапах проектирования используют экспертные методы оценки и анализа (например, проводят балловую оценку идей по ряду факторов).

Технико-экономический анализ предполагает получение количественного описания вариантов решения поставленной задачи.

4. На оптимизирующей стадии формируют критерий оптимальности и выбирают оптимальный вариант. Общеизвестным считается то, что целевая функция должна быть стоимостной, так как именно стоимостные категории наилучшим образом соответствуют общему критерию эффективности новой техники.

5. На стадии принятия решения даётся наиболее полная оценка эффективности выбранного оптимального варианта технического решения и подтверждается целесообразность дальнейших работ.

Наиболее эффективным методом технико-экономического анализа является функционально-стоимостный анализ (ФСА). Метод исходит из того, что уровень всех затрат на каждой стадии жизненного цикла изделия должен определяться конечным назначением, выполняемыми функциями анализируемого объекта.

Целесообразность функционального подхода определяется прежде всего тем, что потребителей в конечном итоге интересует не объект в его материальной форме, а те функции, которые он выполняет и которые полезны для потребителя.

Результаты функционально-стоимостной диагностики (все предыдущие шаги) используются при синтезе набора идей по совершенствованию технологического процесса, а также по устранению вредных и бесполезных свойств. При выдвигании конкретных идей используют различные инновационные методы активизации и творчества (например, «мозговой штурм», морфологический анализ, синектика).

Управление инновациями представляет взаимодействие знаний из различных областей деятельности: экономики и организации производства, психологии, теории и практики производственно-хозяйственной и управленческой деятельности, стратегического анализа и тактики конкурентной борьбы. Только в рамках реализации инновационного сценария развития экономики Российской Федерации можно достичь устойчивого экономико-организационного и управленческого роста, сокращение технического отставания от развитых стран.

Список литературы

1. Бовин А.А. Управление инновациями в организациях А.А.Бовин, Л.Е.Чередникова, В.А.Якимович. - М.: Омега - Л.2006. -415с.
2. Янсен Ф. Эпоха инноваций - Пер.с англ. - М.: ИНФРА - М., 2002. -308с.

ОРГАНИЗАЦИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Джурабаева Гулнора Кахрамановна

Канд. экон. наук, доцент кафедры финансов и налоговой политики, г. Новосибирск

АННОТАЦИЯ

Рассматривается концепция, отображающая принципиально новое содержание организации стратегического управления предприятием, долгосрочное качественно определённое целевое направление его развития, охватывающее, как правило, все сферы деятельности: масштабность поставленных целей, способ достижения экономического роста, уровня экономического роста, уровень альтернативности реализации, процесс выбора инновационной стратегии, базовые инструменты достижения конкурентных преимуществ.

ABSTRACT

Examines the concept of displaying a fundamentally new content of the strategic enterprise management, long-term qualitatively specified target direction, covering, as a rule, all areas of activity: the scale of the set goals, the way to achieve economic growth, level of economic growth, the level of alternative implementation, the selection process of the innovation strategy, the basic tools for achieving competitive advantage.

Ключевые слова: инновационная экономика, организационные формы финансирования инновационной деятельности, процесс выбора инновационной стратегии, оперативное управление, оптимизация бизнес-процессов.

Keywords: innovation economy, the organizational forms of financing of innovative activity, the process of choosing an innovation strategy, operational management, optimization of business processes.

Конкурентоспособность национальных экономик стран обуславливают факторы развития мирового хозяйства: усиливающаяся тенденция к глобализации, наукоёмкость и интеллектуализация.

Реализация ведущими странами мира разработанной стратегии развития инновационной экономики обеспечивается финансированием в значительных объёмах. Доля российских организаций ничтожно мала.

Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) с целью привлечь бизнес в инновационную сферу рекомендуется создать экономические механизмы и институциональную структуру национальной инновационной системы финансированием её инфраструктуру. В мировой практике используются различные формы организации финансирования инновационной деятельности (таблица 1). Государство воздействует на инновационное развитие страны и формирует факторы объективной природы, долгосрочной перспективы действия, не зависящих от действий отдельных хозяйствующих субъектов.

Стратегия инновационного развития стран предусматривает создание национальных модулей непрерывного генерирования инноваций, формирование центров модернизации и коммерциализации разработок, привлечение инновации для оптимальных условий деятельности компаний. Каждая стратегия обладает различной степенью эффективности её применения.

Национальная инновационная система должна обеспечить объединение усилий государственных органов управления всех уровней, организаций научно-технической сферы и предпринимательского сектора экономики в интересах ускоренного использования достижений науки и технологий в целях реализации стратегических национальных приоритетов страны.

Таким образом, в стране необходимо создание информационного пространства по обеспечению взаимосвязи между наукой и бизнесом, позволяющего в кратчайшие сроки трансформировать знания и изобретения в технологии, а затем в продукции.

Таблица 1

Организационные формы финансирования инновационной деятельности, принятые в мировой практике

Форма	Возможные инвесторы	Получатели заёмных средств	Преимущества использования формы	Недостатки использования формы
Дефицитное финансирование	Правительства иностранных государств. Международные финансовые организации. Национальные инвесторы.	Правительство страны	Возможность осуществления государственного контроля и регулирования инвестиций	Нецелевой характер финансирования Рост государственного долга. Увеличение расходов государственного бюджета
Акционерное (корпоративное) финансирование	Коммерческие банки. Институциональные инвесторы	Предприятия и организации (корпорации)	Варчабельность использования инвестиций на предприятии	Целевой характер финансирования Работа на рынке ценных бумаг, а не на рынке реальных проектов. Высокий инвестиционный риск.
Проектное финансирование	Правительства Международные финансовые организации. Коммерческие банки. Институциональные инвесторы. Национальные и иностранные инвесторы.	Инвестиционный (инновационный) проект	Целевой характер финансирования. Диверсификация рисков. Гарантия Государства. Высокий уровень контроля.	Зависимость от инвестиционного климата страны.

В сфере экономики, технологии, политической и социальной жизни российского общества сегодня происходят глубокие изменения, что свидетельствует о высоком уровне нестабильности условий деятельности производственных предприятий. На этапе перехода к рыночным отношениям необходима адекватная концепция, отображающая принципиально новое содержание организации стратегического управления предприятием.

Теория стратегического управления предприятием нашла своё отражение в исследованиях зарубежных учёных: Ансофф И., Чандлер В., Эндриус К., Акоф Р., Карлоф

Е., Кинг У., Клиланд Д., Коно Т., Портер М., Томпсон Д., и др. (2,3). Однако научную разработанность проблем стратегического управления в целом ещё нельзя назвать исчерпывающей. Тем более научного исследования требуют проблемы учёта специфики развития промышленных предприятий в условиях формирования преимущественно рыночных отношений: построение модели стратегии инновационного развития предприятий, экономическая диагностика их внешней и внутренней среды, методические подходы к выбору и оценке стратегических альтернатив.

Стратегия предприятия – это долгосрочное качественно определённое целевое направление его развития, охватывающее, как правило, все сферы деятельности: масштабность поставленных целей, способов достижения экономического роста, уровень экономического роста, основной объект стратегического планирования, уровень альтернативности реализации.

Оценка стратегий может производиться как в качественном, так и в количественном аспектах. Для качественной оценки основную трудность представляет стратегий риск. В процессе количественной оценки выбранной стратегии определяется её экономическая эффективность. Однако при таком подходе игнорируются критерии принятия стратегических решений. Предприятие интересуется размером возможной прибыли или её прирост, срок окупаемости собственных затрат. Невозможно оценить стратегию в рамках только одного критерия. Реализуемая стратегия определяет выбор комплекса критериев, успешности достижения целей предприятия, в первую очередь, в условиях кризиса, сохранение трудового коллектива. По данным опроса Института экономических проблем переходного периода, 5% руководителей прямо указывают на необходимость сохранения трудового коллектива и только 19% ставят целью прибыльность. Однако решающим критерием оценки деятельности предприятий должна стать максимизация прибыли с учётом рисков, связанных с осуществлением инвестиций.

Диагностика системы стратегического управления развитием предприятия проводится по критериям философских основ бизнеса и управления предприятием (миссия, цели), применения методологии формирования бюджетов, регламентации процессов управления предприятием, автоматизации процесса и качество управления бизнес-процессами, каждый из которых представляет собой совокупность параметров, оцениваемых по 10-ти бальной шкале (1- минимальная оценка, 10-максимальная оценка).

Анализ системы управления оборотными активами позволяет выделить ряд отрицательных факторов, влияющих на экономику предприятия. Отношение заёмного и собственного капитала (финансовый леверидж) указывает, что доля собственного капитала в структуре пассивов совсем незначительна. Причиной банкротства предприятия может стать когда создаётся отрицательный эффект финансового рычага, в результате чего происходит «проедание» собственного капитала. С помощью динамических показателей, а именно, чистый приведённый эффект (NPV), внутренняя норма прибыли инвестиций (IRR) определяется эффективность системы стратегического управления предприятием. Внутренняя норма рентабельности проекта внедрения системы стратегического управления на обследуемом предприятии имеет установившийся уровень, окупаемость составляет 2,8 лет. Однако без внедрения современных технологий управления предприятию будет сложно развиваться на динамично развивающемся рынке, получить возможность расчёта многовариантовых планов, проводить мониторинг и оперативно управлять затратами, повысить надёжность и достоверность получения отчётной информации. Внедрение системы стратегического управления является основой для применения новых инструментов управленческого контроля – системы нормативного регулирования и корпоративных стандартов, системы сбалансированных показателей и реинжиниринга бизнес-процессов.

Уровень производственного, организационно-технического развития предприятия и его рыночных позиций, реализация его инновационной стратегии зависит от решения комплекса инновационных проблем. Выявление и систематизация инновационных проблем, комплексный

анализ состояния научно-исследовательской, материально-технической, ресурсной, финансовой, кадровой, информационно-баз, определение уровня развития инновационного потенциала и выбор приоритетов перспективного развития предприятия составляют основу разработки инновационной стратегии.

Определение состояния программно решаемых проблем требованиям хозяйственной системы, разработка критериев их отбора ведутся с учётом их приоритетности и важности, а именно, наличие необходимого инновационного задела, влияние факторов времени, неопределённости и риска, потребности в создании принципиально новых продуктов, процессов, организационных форм, средств, методов и других элементов системы управления для решения инновационных проблем.

Достижение нового качества производства и управления основано на поступательном замещении задач инновационного развития.

Действенный механизм управления процессами разработки к реализации инновационной стратегии обеспечивается при активном участии всех производственных и функциональных подразделений, соответствующих организационных структур управления инновационными процессами с учётом как положительных, так и отрицательных особенностей развития хозяйствующего субъекта. Выбор инновационной стратегии определяется перспективными возможностями обновления продукции, технологии, производственного аппарата, способности предприятия развиваться за счёт собственного потенциала в будущем – возможности сохранить и расширить конкурентные позиции, получать стабильный доход, сохранить и укрепить производственную базу.

Детальный и обстоятельный анализ уровня инновационного развития, прогноз с целью выявления принципиальных направлений развития производства проводится по трём направлениям: продукция, технология, функции. Разработка и функционирование инновационной стратегии - это коллективный процесс, в котором под высшим руководством принимают участие менеджеры среднего звена, представители заинтересованных функциональных служб. Создание новых организационных форм представляет собой совокупность процессов – формирование системы служб, определение сферы компетенции и стратегии этих служб в зависимости от размера, масштабности, уровня развития производства, инновационного потенциала. Одной из ключевых задач эффективного стратегического управления является обеспечение взаимосвязи между процессами принятия решений и организационной структурой при постоянном учёте влияния факторов, характеризующих динамические процессы, происходящие во внешней среде.

Известен ряд альтернативных стратегий – базовых стратегий, направленные на развитие конкурентных преимуществ предприятия: стратегии интенсивного развития, стратегия диверсификационного развития. Реализация инновационных стратегических изменений связана с реструктуризацией, обеспечением сочетания интересов и согласований управленческих решений по перестройке предприятия.

Стратегическое управление инновационной деятельностью предприятия обеспечивает осуществление обоснованного выбора стратегий, организацию выполнения инновационных стратегий, текущую координацию хода реализации стратегий, показывает насколько деятельность должна быть интенсивной и какой тип новшеств должен быть преобладающим. На реализацию инновационных разработок опираются базовые инструменты достижения конкурентных преимуществ – минимизация издержек и дифференциация. Чем больше предприятие ориентировано на дифференциацию, тем выше приоритетность продуктовых новшеств и наоборот.

Структурирование ключевых задач инновационной деятельности предприятия сводится к конкретности, измеримости и практической реализуемости, согласованности с элементами общего дерева целей, охватывает ёмкость и доступность целевых сегментов рынка, уровень и динамику покупательских требований, степень диверсифицированности поставщиков основных видов ресурсов, технический уровень их собственного производства, качественный уровень работы.

Эффективная организация стратегического управления предприятием является основой выживания современных фирм в условиях постоянно меняющихся факторов внутренней и внешней среды. Оперативное управление существенно отличается от стратегического управления, которому присущи своя методология, особый методический инструментарий, конкретные модели, приёмы и навыки управления. Эффективный стратегический анализ позволяет выявить текущие и потенциальные изменения в конкурентной среде предприятия, осуществить оптимизацию бизнес-процессов деятельности, выработать конкретные цели, гибкие стратегии и рациональные оперативные планы по реализации стратегии.

Исходящими условиями для установления оптимального ассортимента, оперативно-календарного планирования и организации материально-технического обеспечения, производства и качества выпускаемой продукции являются результаты решения задачи по обновляемости изделий, ритмичности производства как одного из условий стабильной работы предприятия.

В настоящее время в стадии обсуждения находятся научно-методические вопросы стратегического менеджмента: разработка принципов перспективного целевого управления; определение содержания и принципов разработки типовых стратегий бизнеса, конкуренции, маркетинга; разработка методов стратегического анализа ситуации; разработка методики стратегического планирования бизнеса; разработка моделей, методов и аппарата принятия решения. Эти общие предложения требуют детализации с учётом отраслевых особенностей. Стратегии развития производственных мощностей сейчас уделяется наибольшее внимание, имеется возможность расширения производства и увеличения продаж и освоения новых рынков.

Для конкурентных преимуществ наиболее общими являются три метода анализа макросреды: ПЭСТ – политика, экономика, социальные условия, технология. Это анализ внешней обстановки и тенденций её изменения; КФУ – ключевые факторы успеха определяют, как добиться лидирующего положения. В каждой отрасли состав КФУ индивидуальный; анализ конкурентной среды свидетельствует о возможностях лидирующего положения на рынке. Обычно все эти методы используются в совокупности, что позволяет получить достаточно полную картину.

Изменения в российской экономике породили новые понятия и ориентиры в деятельности предприятий. Переход к управлению активами привёл к смещению акцентов на разработку стратегии развития предприятий. В корне изменилась интенсивность и форма внешнего воздействия на деятельность предприятия, оно вынуждено в быстром темпе находить новые решения для критических ситуаций, вводят организационные изменения, существенное изменение стратегии, реорганизация и создание эффективной системы управления, иначе говоря, его реструктуризация – совокупность всех доступных предприятию как экономической системе мер, целью которых являются структурные преобразования, направленные на повышение уровня эффективности его деятельности путём оптимизации процесса распределения всех видов ресурсов.

Стратегические задачи реформируемых предприятий включает наличие бизнес-планов на средне- и долгосрочную перспективу, переход на международные стандарты бухгалтерского учёта, снижение неденежных расчётов вплоть до полного их прекращения. Приоритетные виды бизнеса должны быть чётко обозначены в стратегии предприятия. Поиск и оптимизация финансирования портфеля является одним из наиболее важных условий обеспечения эффектов его функционирования и решает задачи обеспечения потока инвестиций, снижение затрат и риска портфеля за счёт оптимизации структуры инвестиционных ценностей и получение финансовых (налоговых, процентных) преимуществ. Критерием эффективности предприятий собственников является постоянный рост стоимости вкладов, обуславливающий как повышение уровня личного благосостояния собственников, так и стабильное развитие предприятия.

Реструктуризация предприятия, таким образом, как актуальная, сложная и слабоструктурированная проблема входит в приоритетное направление организации стратегического управления.

Список литературы

1. Асаул А. Н. Инновационно-инновативное развитие России / А. Н. Асаул, В. Б. Перевязкин, М. К. Старовойтов. СПб.: СПбГАСУ. 2008.
2. Ансофф И. Стратегическое управление. – М.: Экономика, 1989. – 519с.
3. Портер М. Международная конкуренция: конкурентные преимущества стран. – М.: Международные отношения, 1983. – 895с.
4. Асаул А. Н. Инновационно-инновативное развитие России / А. Н. Асаул, В. Б. Перевязкин, М. К. Старовойтов. СПб.: СПбГАСУ. 2008.

ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ СОВРЕМЕННОЙ МЕТОДИКИ СКОРИНГА ПРИ ОЦЕНКЕ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКА В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ

Ермоленко Ольга Михайловна

Канд. экон. наук, доцент кафедры экономического анализа статистики и финансов КубГУ, г. Краснодар

Щербань Вероника Владимировна

Магистр КубГУ г. Краснодар

АННОТАЦИЯ

Экономическое развитие страны предопределяет сотрудничество банков и субъектов реального сектора экономики, поскольку банки способствуют активному перераспределению свободных капиталов в наиболее перспективные сферы и позволяют кредитным организациям увеличивать доходы. Риски при совершении кредитных операций

остаются высокими, что вызывает необходимость более адекватной оценки кредитоспособности для принятия банками решения выдачи клиентам кредитов. В условиях недостаточной банковской ликвидности и нестабильной финансовой ситуации для банков возникает потребность не только разрабатывать собственные методики оценки кредитоспособности заемщиков, но и эти методики совершенствовать с учетом современных реалий развития банковского сектора.

ABSTRACT

The article is devoted to optimization techniques in assessing the creditworthiness of borrowers of banks. Economic development of a country determines the cooperation between banks and entities of the real sector of the economy, polka banks promotes an active redistribution of free capital in the most promising areas and allow credit institutions to increase revenues. However, the risks when making lending operations remain high, which causes the need for more adequate consideration of the decisions of issuing credits in the evaluation class of the creditworthiness of Bank customers. This causes the banks need not only to develop our own methods of assessing the creditworthiness of borrowers, but also need these methodologies to improve with the current realities, the development of the banking sector.

Ключевые слова: Коммерческий банк, кредитование, кредитный риск, оценка кредитоспособности, рейтинговая оценка, классификация заемщиков, Скоринг

Keywords: Commercial Bank, credit, credit rating, rating, classification of borrowers, credit risk, scoring

Активное развитие банковской системы для экономики России предопределяется потребностью реального сектора экономики и населения государства в удовлетворении текущих финансовых потребностей. Кроме того, объемы и направления кредитования обуславливают рост ВВП и значительно влияют на социальную составляющую развития государства.

Кредитование реального сектора экономики в значительной степени зависит от уровня развития банковского сектора, который в последние годы испытывает огромные преобразования, как в качественном, так и законодательном аспектах. Кредитование является основополагающим направлением банковской деятельности, поскольку именно кредитные операции позволяют банкам получать основную часть их доходов. В частности, деятельность любого коммерческого банка невозможно представить без предоставления операций по кредитованию юридических и физических лиц. Эти операции сопряжены с высоким риском невозврата ссуженных средств, который банк не вправе не учитывать.

Обладая огромными позитивными качествами в реализации кредитной деятельности, банковское кредитование в современной экономике еще не реализовано в достаточной степени. Качество предоставляемых кредитов позволяет реально оценить уровень кредитоспособность потенциальных заемщиков банка.

Актуальность вопроса определяется необходимостью банка знать, способен ли заемщик вернуть выданные денежные средства полностью и в срок, имеет ли он перспективы развития или же через короткое время он станет банкротом, насколько велик риск банка, чем обеспечен возврат кредита и т.д.

Необходимость ответа на поставленные вопросы делает оценку кредитоспособности заемщика одним из наиболее важных направлений деятельности банка, позволяющим контролировать риски, всегда сопутствующие любому кредитному учреждению.

К основным методикам оценки кредитоспособности можно отнести: систему финансовых коэффициентов; анализ денежного потока; анализ делового риска; методу, предложенную Ассоциацией российских банков.

Для прогноза способности клиента расплатиться по своим долгам банки зачастую опираются на один из таких показателей, как степень неплатежеспособности в прошлом. Как правило, кредитоспособные клиенты не допускают длительных неплатежей банку, поставщикам, бюджету. Однако на практике встречаются случаи одноразовых просроченных задолженностей

Банки самостоятельно и на свое усмотрение выбирают одну или несколько из предложенных методик и

дорабатывают их, исходя из потребностей в работе с клиентами, или же создают принципиально новую.

В современных условиях функционирования системы кредитования не только используют дифференцированный подход к выбору потенциальных заемщиков-клиентов банка, но и разрабатывают различные методики для проведения анализа уровня кредитоспособности своих заемщиков. Многие кредитные организации используют скоринговую систему, сочетающую в себе элементы нескольких существующих методик: оценку кредитоспособности по системе финансовых коэффициентов, анализ денежного потока и анализ деловых рисков и т.д.

Такой подход коммерческих банков свидетельствует о комплексном изучении аспектов деятельности заемщика, т.е. акцентируются не только финансовые показатели, но качественные параметры.

Рассмотрение качественных параметров потенциального клиента является основным моментом в работе кредитной организации в оценке кредитоспособности клиента, и свидетельствуют об его уровне.

Первым качественным параметром является зависимость организации от покупателей. При незначительном количестве покупателей, существует риск неустойчивости его функционирования и способности вовремя вернуть ссуженные средства в случае возникновения ситуации, что проявляется в изменении предпочтений и вкусов. Следовательно, уровень конкурентоспособности клиента банка влияет на уровень его Финисовой устойчивости и стабильности. По данному критерию банк присваивает клиенту от 1 балла при одном покупателе до 3 баллов при наличии большого количества покупателей.

Следующий параметр – зависимость заемщика от поставщиков. По данному критерию отбор заемщиков происходит аналогичным образом: чем больше поставщиков, тем выше стабильность заемщика. Баллы распределяются таким же образом.

На кредитоспособность заемщика не меньшее влияние оказывает срок работы в данной отрасли, наличие действующей лицензии по лицензируемым видам деятельности и даже численность работников. Чем выше значение перечисленных критериев, тем лучше это сказывается на доверии к клиенту со стороны банка и ему присваивается максимальное количество баллов – 3.

Кредитная история играет одну из ключевых ролей в принятии решения о выдаче ссуды заемщику. Ее наличие банк проверяет либо по своей базе данных, если клиент уже обращался в Банк, либо в Бюро кредитных историй (БКИ), откуда он получает информацию о количестве взятых кредитных обязательств, их суммах, сроках и, са-

мое главное, о наличии просроченных платежей, их количестве и сроках. Положительная кредитная история без просроченных платежей хорошо характеризует клиента и свидетельствует о его надежности и порядочности. Если же потенциальный заемщик уже имеет открытый непогашенный кредит или имеет длительную просроченную задолженность, то это может послужить причиной отказа в выдаче денежных средств. Несогласие заемщика или его поручителей на запрос информации о кредитной истории клиента может также стать фактором, повлиявшим на отрицательный ответ со стороны банка, так как утаивание сведений, прямо отражающихся на кредитном риске банка, могут затронуть устойчивость самого банка. В данном случае ранжирование идет от 1 до 5 баллов при положительной кредитной истории.

При оценке кредитной истории банки изучают качество управления потенциально кредитуемым предприятием (опыт работы руководителей в данном или аналогичном бизнесе, степень участия собственников в управлении бизнеса, а также немаловажный является автоматизация учета и т.д.). Положительный ответ на поставленные вопросы и высокий опыт работы менеджмента приобретают весомое значение, принимая решение к одобрению кредитной сделки, что позволяет клиенту рассчитывать на максимальные 3 балла по каждому из перечисленных критериев. Каждому из качественных параметров присваивается свой балл.

После оценки качественных параметров заемщика, банки проводят анализ его финансового состояния, основной целью которого является получение информации, дающей объективную и точную картину финансового положения предприятия, для определения его потребности в дополнительных источниках финансирования, а также возможности предприятия в полном объеме выполнить обязательства перед банком. Анализ производится посредством изучения отчетности заемщика и расчета определенных финансовых коэффициентов.

Прежде всего, проводится структурно-динамический анализ баланса и отчета о финансовых результатах (горизонтальный и вертикальный анализ), в ходе чего банк сможет оценить структуру имущества предприятия, соотношение собственных и заемных средств, величину долгосрочных и краткосрочных источников финансиру-

ния, дебиторской и кредиторской задолженности, оборота, наличие или отсутствие прибыли и многое другое. При необходимости кредитные аналитики банка самостоятельно формируют баланс предприятия, отчет о финансовых результатах, отчет о движении денежных средств на основании первичных бухгалтерских документов. Как правило, отделом кредитования формируется два баланса – на текущую дату и за прошлые 6 месяцев, отчет о финансовых результатах – за 12 месяцев, а отчет о движении денежных средств, как и баланс, на две отчетные даты. Прогнозные формы отчетности рассчитываются на 12 месяцев от текущей даты. Уже только по структурно-динамическому анализу банк может визуальным образом без расчета коэффициентов сделать предварительное заключение о некоторых аспектах финансового положения клиента. Однако, для более точного понимания финансового состояния клиента и обоснования полученных результатов анализа баланса и отчета о финансовых результатах следует произвести расчет финансовых коэффициентов.

В свете последних изменений в законодательстве и практическом применении система оценки кредитования существенно изменилась. Это заметно как в вопросах методического уровня, так и в технологиях кредитного обслуживания. В ряде случаев российские банки не обладают единой методической и нормативной базой организации кредитного процесса, что влияет на качество кредитной работы. Для примера рассмотрим особенности оценки кредитоспособности клиентов на примере крупного и успешного банка, применяющего описанную выше скоринговую методику.

Рассматриваемый Банк (ПАО «ВТБ 24») использует следующие коэффициенты для анализа кредитоспособности юридических лиц: отношение ежемесячной выручки к валюте баланса, рентабельность продаж, коэффициент финансовой независимости, коэффициент текущей ликвидности, оборачиваемость совокупных активов и отношение краткосрочных обязательств к выручке. Эти показатели оцениваются аналитиком согласно установленным нормативам, если таковые имеются, затем каждому из коэффициентов присваивается вес и ведется расчет общего значения финансового состояния в баллах. В качестве примера оценки финансового положения приведем ОАО «Энергосервис Кубани».

Таблица 1

Расчет рейтингового балла предприятия по параметру «Финансовое состояние»

Показатель	Фактическое значение	Вес показателя	Сумма баллов
1. Коэффициент текущей ликвидности	0,62	0,4	0,25
2. Коэффициент финансовой независимости	-0,10	0,2	-0,02
3. Оборачиваемость совокупных активов	1,02	-	-
4. Отношение краткосрочных обязательств к выручке	1,49	0,1	0,15
5. Отношение ежемесячной выручки к валюте баланса	0,06	0,15	0,01
6. Рентабельность продаж	-63,29	0,15	-9,49
Итого	x	1,00	-9,11

Показатель «оборачиваемость активов» не принимает участие в весовой оценке ввиду большой зависимости ее значений от специфики предприятия, отраслевой принадлежности и других конкретных условий. Анализ данного показателя основан на сравнении значений в динамике и рассматривается аналитиками как уточняющий. При рассмотрении весов следует, чем выше показатель, тем он более важен для банка, принимающего решение о присвоении класса кредитоспособности клиенту. В нашем случае наиболее важное значение при оценке кредитоспособности юридических лиц имеет коэффициент текущей ликвидности, который имеет вес – 0,4. Другие же коэффициенты оцениваются приблизительно одинаково.

После анализа финансового состояния банк переходит к оценке устойчивости прибыли заемщика, т.е. рассчитывается соотношение прибыли с учетом кредита и без, а затем ранжирование полученных результатов по степени устойчивости от стабильного до неустойчивого прогнозного потока. Информационной базой выступает отчет о финансовых результатах и текущий и прогнозный отчет о движении денежных средств. Степень устойчивости выбирается не на усмотрение аналитика, а по заранее установленным нормативам. После этого предприятию присваивается балл от 1 до 5. Максимальный балл выставляется только при высокой устойчивости.

В завершении проведения оценки кредитоспособности происходит изучение стоп-параметров (наличие просроченной (не реструктурированной) задолженности перед федеральным бюджетом, бюджетами субъектов РФ, местными бюджетами и внебюджетными фондами, а также перед Банком и другими кредитными учреждениями более 31 дня в течение последнего года). Наличие од-

ной из перечисленных задолженностей ставит под сомнение дальнейшее сотрудничество Банка с таким клиентом. В данной модели эти параметры оцениваются следующим образом: при наличии одного из стоп-параметров заемщику присваивается 1 балл, при отсутствии – 0 баллов.

Завершающим этапом определения категории финансового состояния заемщика является определение балла и категории риска.

Таблица 2

Результаты оценки финансового положения ОАО «Энергосервис Кубани»

Параметр оценки	Баллы
Зависимость от покупателей	2
Зависимость от поставщиков	3
Срок работы	3
Основные средства	2
Наличие лицензии	2
Численность работников	2
Устойчивость деятельности	3
Кредитная история	3
Опыт работы руководителей	3
Степень участия собственников в управлении бизнесом	3
Автоматизация учета	3
Качество управления	3
Отношение краткосрочных обязательств к выручке	0,15
Рентабельность продаж	-9,49
Коэффициент финансовой независимости	-0,02
Коэффициент текущей ликвидности	0,25
Отношение ежемесячной выручки к валюте баланса	0,1
Устойчивость по прибыли	1
Просроченная (нереструктурированная) задолженность перед бюджетом по балансу	0
Просроченная задолженность по кредитам банка свыше 31 дня в течение последнего года	0
Итого	23,99

Таким образом, на основании полученного итогового балла заемщику может быть присвоена 1 из 4 категорий рискованности: от А (отличная платежеспособность)

до D (неплатежеспособный заемщик). Критерии отнесения к тому или иному классу рискованности в разрезе различных типов кредитных продуктов, могут быть представлены в таблице 3.

Таблица 3

Определение категории риска заемщика ВТБ 24 (ПАО) при различных типах кредитных продуктов.

Категория риска Тип 1		Категория риска Тип 2		Категория риска Тип 3	
A	Более 151	A	Более 158	A	Более 145
B	От 125 до 151 (включительно)	B	От 124 до 158 (включительно)	B	От 97 до 145 (включительно)
C	От 80 до 125 (включительно)	C	От 85 до 124 (включительно)	C	От 80 до 97 (включительно)
D	Менее или равно 80	D	Менее или равно 85	D	Менее или равно 80

На класс заемщика также будет влиять и тип кредитного продукта, так как одинаковым по риску категориями клиентов будет соответствовать разная сумма баллов. Поэтому тип кредитного продукта также является одним из важных параметров при определении категории финансового состояния заемщика.

На основании этой таблицы можно сделать вывод о том, что ОАО «Энергосервис Кубани» независимо от вы-

бора типа кредитного продукта следует отнести к типу заемщиков – D, то есть «неплатежеспособный заемщик», несущий высокий кредитный риск для банка.

В заключении стоит отметить, что изучение методики оценки кредитоспособности юридических лиц из российских банков выявило некоторые ее достоинства и недостатки, что отражено в таблице 4.

Таблица 4

Соотношение достоинств и недостатков Скоринговой методики оценки кредитоспособности заемщика

Достоинства	Недостатки
Одновременное сочетание нескольких методик оценки кредитоспособности	Применяемые коэффициенты не в полном объеме характеризуют финансовое состояние заемщика
Легкость и прозрачность расчетов финансового положения по скоринговой модели	Нормативные значения коэффициентов могут искажать реальное положение дел на предприятии, так как они не учитывают отраслевые, региональные признаки, макроэкономические факторы и многое другое
Учет таких качественных параметров, как кредитная история клиента, уровень менеджмента, эффективность управления и др.	Универсальная система весовых коэффициентов при расчете рейтинговой оценки не имеет индивидуального подхода к клиенту, что в случае ошибки может обернуться неправильным определением категории рискованности заемщика

Достоинства	Недостатки
Прогноз и планирование денежного потока клиента, если ему это требуется	Немногочисленный набор оцениваемых качественных параметров
	В методике не представлена оценка возможности банкротства клиента в период действия кредитного договора

В качестве направлений возможного совершенствования данной методики следует обратить внимание на следующие аспекты:

- для комплексной оценки качественных параметров потенциального заемщика следует определить дополнительные факторы, влияющие на уровень кредитного риска;
- расширение системы финансовых коэффициентов, применяемых для оценки кредитоспособности клиента;
- рассчитывая модель вероятности банкротства потенциального заемщика учитывать период действия кредитной договора;
- расширение и детализация классификации заемщиков по величине риска (нельзя отнести к недостаткам действующей методики, однако, расширение количества групп заемщиков способствует более четкому определению позиции клиента и выбору группы, которая ему действительно подходит по всем параметрам, а не отнесения его в ту группу, где наблюдается больше всего совпадений).

Таким образом, необходимость пересмотра критериев и условий кредитования потенциальных и реальных клиентов-заемщиков банка объясняется проблемой их ликвидности и недостаточности собственного капитала. Снижение уровня кредитного риска позволяет банкам повышать уровень банковской ликвидности и стабильно функционировать на рынке банковских кредитных продуктов и услуг.

Список литературы

1. Моделирование финансового состояния сельскохозяйственных организаций при оценке их кредитоспособности: монография / Н.В. Васина; науч. ред. О.Ю. Патласов. – Омск: Изд-во НОУ ВПО ОмГА, 2012. – 252 с
2. Финогеев Д.Г., Щербаков Е.М. Оценка кредитоспособности юридических лиц на примере крупнейших банков РФ // Современные проблемы науки и образования. № 6. 2013.
3. Шеремет С.В., Печерица В.Н. Оценка кредитоспособности заемщика с использованием финансовых коэффициентов // Инновационное образование и экономика. № 12. 2013.

АНАЛИЗ РЕЗУЛЬТАТОВ МАРКЕТИНГОВОГО ИССЛЕДОВАНИЯ ВЛИЯНИЯ ЭТНО-ДИЗАЙНА ОБУВИ НА СПРОС

Зинюк Ольга Викторовна

Канд техн. наук, профессор кафедры дизайна и режиссуры в рекламе, г. Москва

АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются результаты маркетингового исследования влияния элементов этно-дизайна обуви на увеличение спроса в интернет-маркетинге. Проведен сбор и анализ экономико-статистической информации по количеству заказанной обуви и рейтингу моделей до и после публикации разработанного сайта. Полученные результаты показывают эффективность проведения маркетинговых мероприятий по популяризации моделей обуви из действующего ассортимента, которая обусловлена увеличением как рейтинга моделей с этническими особенностями, так и спроса на обувь.

ABSTRACT

The article discusses the results of a marketing study of the influence of ethno elements design shoes for increased demand in internet marketing. An collection and analysis of economic and statistical information on the number of ordered footwear and rating models before and after the publication of the developed site. The results show the effectiveness of marketing activities to promote the shoe models from the current range, which is caused by an increase in both the rating models with ethnic characteristics, and the demand for shoes.

Ключевые слова: этно-дизайн обуви, интернет-маркетинг, покупательский спрос, экономико-статистический анализ, маркетинговые мероприятия.

Keywords: ethno-shoe design, online marketing, customer demand, economic and statistical analysis, marketing activities.

Формирование маркетинговой стратегии в современных условиях невозможно без выявления факторов спроса на основании сбора и анализа информации о покупателях. Одной из характерных черт современного российского рынка обуви является рост числа интернет-магазинов, ориентированных на потребителей, которые являются активными интернет-пользователями. В связи с ростом активности интернет-продаж обуви актуально проведенное маркетинговое исследование на базе созданного сайта с целью апробирования методики анализа активности клиентской базы с точки зрения чувствительности к маркетинговым мероприятиям в виде стимулирования сбыта.

Проведенное маркетинговое исследование основывается на выделении в действующем ассортименте обуви этнических элементов ее дизайна. Выделенные элементы отвечают модным тенденциям и в тоже время являются характерной особенностью национальной обуви различных исторических этносов. Актуальность проведенного исследования обусловлена также тем, что на современном обувном рынке сформировался достаточно устойчивый спрос на этничность.

Основой исследования является разработанная база данных, которая включает страны, этнические особенно-

сти обуви которых оказали наибольшее влияние на современную моду. В связи с проведением исследования для популяризации обуви на российском интернет-рынке наряду с мировыми этносами в базу включены нации, имеющие наибольший процент в этническом составе населения России и Москвы (табл. 1). В базу данных включены конструктивные особенности, материалы и декор, отража-

ющие этнические особенности дизайна обуви рассматриваемых стран и одновременно являющиеся модными тенденциями, а также этнические названия обуви. Для формализации данных и создания аналитических баз странам и конструктивным особенностям присвоены классификационные коды, которые дополнены принадлежностью конструкций к традиционному виду обуви (Сп – сапоги, Бо – ботильоны, Тф – туфли, Сб – сабо, Сн – Сандалии).

Таблица 1

База данных конструктивных этнических особенностей

Страна	Конструктивные особенности, материалы, декор	Этническое название	Коды		
			Страна	Вид обуви	Констр. особ-сти
Австралия	Мех внутрь	Угги	Ав	Сп	Уг
Азербайджан	Вышивка	Нет	Аз	Сп	Дк
Азербайджан	Трикотажные	Джораб	Аз	Сп	Тр
Азербайджан	Декор	Чарых	Аз	Сб	Дк
Америка	Овальная вставка	Мокасины	Ам	Тф	Мк
Армения	Трикотажные	Нет	Ар	Сп	Тр
Армения	Вышивка	Солер	Ар	Сб	Дк
Армения	Вышивка	Католикоса	Ар	Сб	Дк
Белоруссия	Трикотажный верх	Чувяки	Бр	Тф	Тр
Голландия	Деревянные	Клоги	Гл	Сб	Кг
Голландия	Деревянные	Кроксы	Гл	Сб	Кр
Грузия	Выше колена	Мхедрули	Гр	Сп	Бф
Грузия	Трикотажные	Нет	Гр	Сп	Тр
Грузия	Мех внутрь	Нет	Гр	Сп	Уг
Греция	Выше колена	Персикаи	Гц	Сп	Бф
Греция	Открытый носок	Эндромисы	Гц	Сп	Он
Греция	Шнуровка	Нет	Гц	Сп	Шн
Греция	Нет	Нет	Гц	Сн	нет
Греция	Платформа	Котурны	Гц	Сн	Пп
Египет	Вьетнамки, декор	Нет	Ег	Сн	ВтДк
Израиль	Нет	Наалаим	Из	Сн	нет
Индия	Вышивка	Нет	Ин	Сп	Дк
Индия	Аналог балеток	Джутти	Ин	Тф	БлДк
Индия	Вышивка	Моджари	Ин	Тф	Дк
Индия	Вьетнамки, декор	Чаппалы	Ин	Сн	ВтДк
Индия	Платформа	Падуки	Ин	Сн	ВтПп
Испания	Нет	Ботфорты	Ис	Сп	Бф
Испания	Подошва из веревок	Эспадрильи	Ис	Тф	Эд
Италия	Открытый носок	Calceus	Ит	Бо	Он
Италия	Нет	Mules	Ит	Бо	нет
Италия	Платформа	Chopines	Ит	Сб	Пп
Италия	Нет	Solea	Ит	Сн	нет
Италия	Ремни вокруг голени	Гладиаторы	Ит	Сн	Рг
Китай	Форма цветка	Лотосы	Кт	Тф	Дк
Народы севера	Мех наружу	Унты	Нс	Сп	Мх
Народы севера	Мех наружу, декор	Пимы	Нс	Сп	МхДк
Народы севера	Вышивка	Нет	Нс	Сп	ТрДк
Россия	Вышивка	Сафьяновые	Рс	Сп	Дк
Россия	Трикотажные	Скифские	Рс	Сп	ТрДк
Россия	Красные полусапожки	Нет	Рс	Бо	Дк
Россия	Плетеные	Лапти	Рс	Тф	Пл
Россия	Ремни вокруг голени	Лапти с онучами	Рс	Тф	Рг
Турция	Вышивка	Нет	Тр	Сб	Дк
Турция	Платформа	Каб-каб	Тр	Сн	Пп
Татарстан	Аппликация	Читек	Тт	Сп	Дк
Татарстан	Аппликация	Ичиги	Тт	Сп	Дк
Татарстан	Трикотажные	Сарык	Тт	Сп	ТрДк
Узбекистан	Вышивка	Нет	Уз	Сп	Дк
Украина	Вышивка	Черевички	Ук	Бо	Дк
Украина	Ремни вокруг голени	Лапти с онучами	Ук	Тф	ПлРг
Франция	Кружево	Нет	Фр	Сп	Кж

Страна	Конструктивные особенности, материалы, декор	Этническое название	Коды		
			Страна	Вид обуви	Констр. особ-сти
Франция	Вышивка	Нет	Фр	Бо	Дк
Франция	Вышивка	Балетки	Фр	Тф	БлДк
Франция	Вышивка	Нет	Фр	Тф	Дк
Япония	Нет	Вьетнамки	Яп	Сн	Вт
Япония	Нет	Дзори	Яп	Сн	Вт
Япония	Платформа	Гэта, Окобо	Яп	Сн	ВтПп

По выявленным элементам этно-дизайна в интернет-магазинах обуви проведен подбор модельного ряда женской обуви. Поиск обуви с модными этническими элементами в соответствии с классификационными кодами (табл. 1) проводился в популярных интернет-магазинах, таких как «Wildberrie», «МВТ», «Streetstore» [1], доступных по ценовому диапазону (от 2 до 7,5 тыс. руб.) для населения со средним уровнем дохода. На указанных сайтах показана полная информация о моделях обуви, включая конструктивные факторы, цены, рейтинговые данные и количество заказов, которую можно использовать для экономико-статистического анализа эффективности проведения маркетинговых мероприятий. Для модельного ряда обуви, подобранного в соответствии с этническими факторами (табл. 1), разработан веб-сайт «Ваша обувь! Ваша история!» [2]. В качестве анкетных элементов сайта выбраны параметры, которые позволяют осуществить экономико-статистический анализ полученных данных, выработать ценовую и ассортиментную стратегию. Такие данные как место проживания и исторические корни позволят провести социологическое исследование для выявления связи указанных характеристик. В анкетные данные включен рейтинг модели от 1 до 5 баллов, который позволит определить отношение потребителя к модели и целесообразность включения ее или аналога в перспективный ассортимент. Возрастные интервалы покупателей (от 15 до 29 лет, от 30 до 49 лет, от 50 до 64 лет) определены в соответствии со статистическими данными по количеству и качественному составу населения для возможности выявления зависимости между возрастом потребителей и их отношением к этничности обуви, а также возможности установки связи между этническим составом населения и его приверженностью к этнической обуви с перспективой формирования ассортимента.

В исследовании анализируются данные, полученные в результате сбора информации на исходном и разработанном сайтах по рейтингу и количеству заказов обуви в течение 20 контрольных дней. Полученные данные обладают репрезентативностью, которая подтверждается тем, что в опросе приняли участие: по рейтингу – 100% заказчиков, так как кнопка заказа не активизируется до выбора рейтинга; по историческим корням – 54%, по возрасту – 79% респондентов.

Для проведения статистического анализа сформированы базы данных модельного ряда в соответствии с разработанной системой классификации и кодирования, которая содержит данные по количеству заказанных моделей и рейтингу по баллам из исходного сайта действующего интернет-магазина и после публикации разработанного сайта.

Анализ полученной базы показывает, что данные, полученные до и после проведения маркетинговых мероприятий имеют одно существенное различие: популяризация некоторых моделей на сайте приводит к довольно ощутимому росту, как количества заказов, так и рейтинга, тогда как почти для 50% моделей не изменятся ни количество заказов, ни рейтинг. Следует отметить, что для последних моделей до и после проведения маркетинговых

мероприятий оба показателя достаточно высокие, что объясняется, многолетней популярностью таких видов обуви как угги, ботфорты, мокасины, клоги, кроксы, вьетнамки и др. Таким образом, полученная база данных разделяется на две: модели, не требующие популяризации, и модели, для которых целесообразно проводить маркетинговые мероприятия с последующим расчетом экономико-статистических показателей.

Критерием разделения баз является увеличение количества заказанной обуви и рост рейтинга менее чем на 15%. Под выбранный критерий попадает 31 модель из подобранного модельного ряда. Таким образом, для анализа остаются 26 моделей, для которых увеличение количества заказанной обуви и рост рейтинга превышает 15%.

Анализ изменения количества заказов показывает, что максимальное увеличение данного параметра (более 150%) наблюдается для следующих моделей:

- итальянские ботильоны «Calceus» и греческие сапоги «Эндромисы» с открытой носочной частью ввиду их высокой популярности в модных коллекциях в сочетании с информированностью покупателей об их этническом происхождении;
- израильские сандалии «Наалаим» вследствие популярности сандалий в современной моде и их позиционированию на сайте как обувь Иисуса Христа;
- китайские декорированные туфли «Лотосы»; французские сапоги, отделанные кружевом; татарские сапоги «Ичиги» с узорной кожаной аппликацией в связи с популярностью разного рода принтов в моде, сочетающейся с информированностью покупателей об истории происхождения моделей.

В изменении рейтинга наблюдается аналогичная изменению количества заказов тенденция за некоторыми исключениями. При увеличении рейтинга более чем на 150% израильских «Наалаим», итальянских «Calceus» и декорированной китайской, французской и татарской обуви имеет место очень высокий рост рейтинга для вышитых сапог из Узбекистана, Азербайджана и Индии, а также трикотажных сапог из России, Белоруссии, популярных у народов Севера. Причиной высокого роста рейтинга однозначно можно назвать этническую популяризацию моделей на сайте, совпадающую с увеличением процента населения из указанных стран, проживающих в России.

Несовпадение роста рейтинга и количества покупок обуви объясняется нефункциональностью рассматриваемых моделей в климатических условиях Москвы и Московской области.

Анализ суммарного количества заказов и рейтинга по странам (рис. 1) показывает, что максимальное значение показатель имеет для Израиля, что объясняется популяризацией на сайте модных сандалий как обуви Иисуса Христа, а процент православных в мире по данным исследований «California Catholic Daily» составляет 32% [3].

Высокие значения суммарного количества заказов и рейтинга для Узбекистана, Китая, Белоруссии объясняется как популярностью в современной моде принтов, так и ростом в национальном составе России процента населения указанных стран.

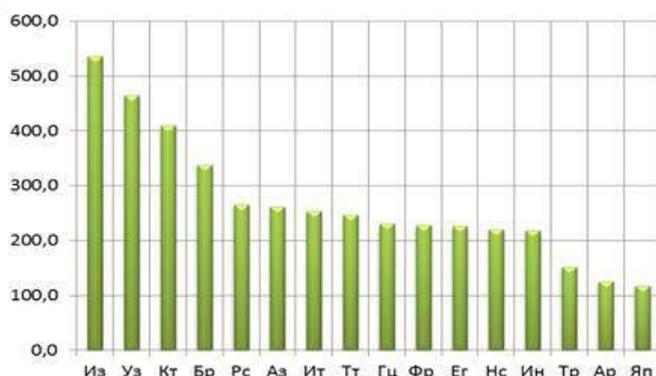


Рисунок 1. Изменение суммарного количества заказов и рейтинга по странам, %

Анализ базы данных по видам обуви показывает, что максимальный рост среднего количества заказов и среднего рейтинга приходится на ботильоны, что соответствует направлениям современной моды.

На втором месте по популярности находятся туфли, далее – сапоги, сандалии и сабо.

Полученная очередность может быть объяснена следующими причинами:

- туфли издавна считаются самым популярным видом женской обуви;
- сапоги в современной моде перестали быть только зимней и осенне-весенней обувью; современная женщина носит сапоги как выходную обувь, летнюю и домашнюю;
- сандалии в текущем сезоне и модном прогнозе находятся на пике популярности, особенности в этнических мотивах;
- сабо как вид обуви не теряют актуальности, однако не относятся в ультрамодной обуви.

Анализ полученных данных по месту проживания

показывает, что более 90% заказчиков, принявших участие в опросе, проживают в России. Полученный результат объясняется проведением популяризации моделей на российском сайте. Тенденция распределения заказчиков по месту проживания соответствует данным Федеральной службы государственной статистики по этническому составу России.

Характерной особенностью полученной матрицы распределения исторических корней можно считать наличие двух линий максимальных значений: диагональ совпадения исторических корней и страны – этнической родины заказанных моделей; горизонталь, соответствующая российским историческим корням. Наличие максимума по историческим корням подтверждает целесообразность проведения маркетинговых мероприятий средствами позиционирования обуви по этно-факторам. Возникновение линии максимума по России объясняется публикацией сайта на российских доменах.

Графический анализ процента принявших участие в голосовании заказчиков можно провести по диаграмме, показанной на рисунке 2.

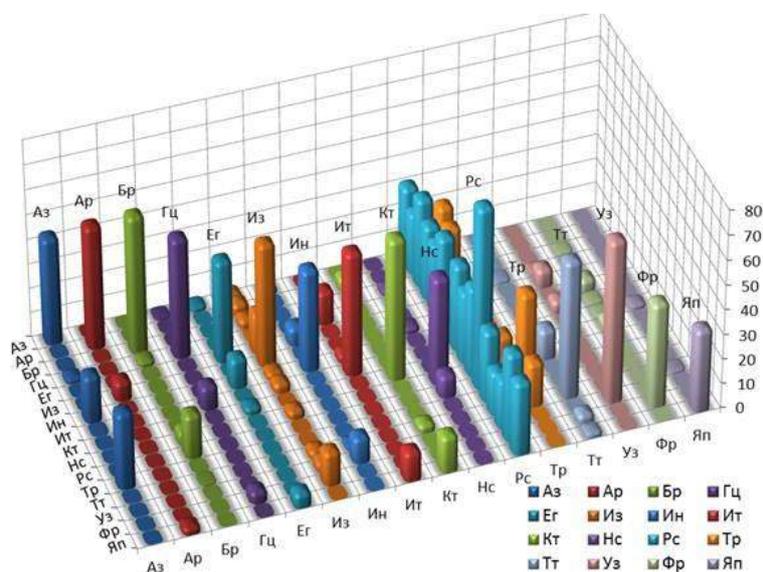


Рисунок 2. Процент принявших участие в опросе по историческим корням

Данные по возрастным параметрам (рис. 3) показывают, что более заинтересованными в этно-дизайне обуви являются группы респондентов 15-29 и 30-49 лет, тогда как на группу 50-64 года приходится меньший процент в опросе. Полученные данные можно объяснить тем, что в последней возрастной группе предпочтительными в обуви являются ее комфортность и эксплуатационные качества.

Представленные результаты проведенного исследования показывают целесообразность популяризации

обуви по элементам этно-дизайна. Однако следует отметить, что полученные данные можно отнести к предварительному анализу эффективности проведения маркетинговых мероприятий, так как для получения корректного результата с целью разработки маркетинговой стратегии по планированию ассортимента необходимо провести анализ полученных выборок с использованием экономико-статистических и эконометрических методов.

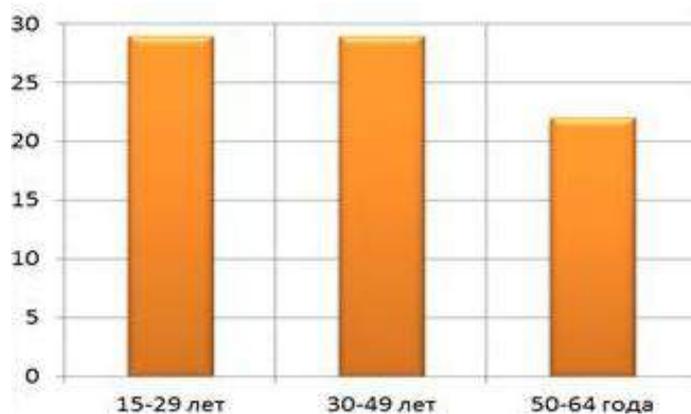


Рисунок 3. Процент принявших участие в опросе по возрасту

Список литературы

- Интернет-магазины обуви: «Wildberrie» // Wildberries: сайт. 2015. URL: <http://www.wildberries.ru> (дата обращения: 20.04.2015). «МБТ» // МБТ: сайт. 2015. URL: <http://www.mbtshoes.ru> (дата обращения: 22.03.2015). «Streetstore» // Streetstore: сайт. 2015. URL: <http://streetstore.ru> (дата обращения: 23.03.2015).
- Зинюк О.В. Разработка дизайна сайта обуви с элементами этно-дизайна для стимулирования спроса в интернет-маркетинге // European Social Science Journal (Европейский журнал социальных наук). 2013. № 9(36), том. 2. 326-333.
- Christians 32% of world, Muslims 23%. Pew report // California Catholic Daily. 2012. URL: <http://cal-catholic.com/?p=6753> (дата обращения: 12.12.2014).

ЭФФЕКТИВНОСТЬ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ: ПОВЕДЕНЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

Зуб Анатолий Тимофеевич
Доктор филос. наук, профессор
Мельников Матвей Александрович

Аспирант. МГУ имени М.В. Ломоносова, факультет государственного управления

АННОТАЦИЯ

Антикризисное управление рассматривается как система мер по противодействию негативному влиянию кризиса на организацию, а его эффективность как такое управление, которое позволяет избежать кризиса или минимизировать его последствия, при том, что ключевые стейкхолдеры уверены, что угроза кризиса не отразится на результатах деятельности организации или не произойдут существенные отклонения от запланированных показателей работы. Условием достижения эффективности антикризисного управления является внимание к его поведенческим аспектам – выстраиванию отношений с людьми и группами как внутри организации, так и вне ее.

ABSTRACT

Crisis management is seen as a system of measures to counteract the negative effects of the crisis on the organization and its effectiveness as a control, which allows you to avoid a crisis or to minimize its effects, despite the fact that key stakeholders believe that the threat of the crisis will not affect the performance of the organization, or will not happen significant deviations from the planned performance. The condition to be effective crisis management is the attention to its behavioral aspects - building relationships with individuals and groups both within the organization and outside it.

Ключевые слова: кризис, антикризисное управление, эффективность антикризисного управления, организационное поведение.

Keywords: crisis, crisis management, the effectiveness of crisis management, organizational behavior.

Организации постоянно сталкиваются с трудными проблемами, решения которых затрагивает интересы различных индивидуумов и групп как внутри организации, так и вне ее. Многие из них прямо или косвенно направлены на решение проблем, которые потенциально могут стать источниками крупных неприятностей – приводить к сбоям в производстве, в протекании организационных процессов. Иногда считается, что такие авральные меры по выравниванию, нормализации ситуации и являются антикризисным управлением (АКУ). Но, чаще всего, это не так. Далеко не любые усилия по наведению порядка, по устранению проблем относятся к сфере АКУ, но, безусловно, таковыми являются те, которые направлены на устранение угроз достижению организационных целей.

Для идентификации кризисных угроз часто не достаточно использования лишь опыта и управленческой интуиции руководителя, но требуется использовать методы и инструменты теории антикризисного управления.

Эта теория как систематическое осмысление кризисных процессов в организациях сложилась в начале 1980-х гг. Последние два десятилетия ее интенсивного развития позволяют говорить о большом теоретическом и методологическом прогрессе, становлении и развитии научной и учебной дисциплины, получившей наименование «антикризисное управление».

Если оставить в стороне дискуссии, уточняющие определения корпоративного кризиса и кризисного управления, то кризис в самом общем виде можно определить, как ситуацию, в которой организация испытывает риск

прекращения своей деятельности под воздействием внутренних или внешних причин, препятствующих достижению организационных целей.

АКУ можно определить, как систему мер по противодействию негативному влиянию кризиса на организацию. Как и всякая система, АКУ содержит элементы, которые часто называют «этапами» или «стадиями» [2]. Среди них чаще всего выделяются следующие этапы активного АКУ:

1. обнаружение и идентификация кризисных угроз;
2. определение типа кризиса, его масштабов, интенсивности и вероятной глубины охвата организации;
3. принятие превентивных мер, сдерживающих развитие кризиса;
4. разработка и реализация мер препятствующих разрастанию кризиса, охвату им все большего количества организационных процессов и сфер деятельности организации;
5. нейтрализация кризиса – адаптация организации к новым условиям деятельности;
6. после завершения активной фазы кризиса скорейшее введение в действие плана восстановления.
7. извлечение опыта и использование его для повышения компетенций антикризисных мер топ-менеджмента и всего персонала компании.

Эффективность АКУ будет определяться как результирующая эффективности управления на каждом из этих этапов.

Протекание любого кризиса характеризуется проявлением на фоне общих закономерностей множества индивидуальных черт, поэтому при осуществлении антикризисных действий важно сделать процесс АКУ гибким, реактивным по отношению к особенностям развития кризиса. Если при планировании АКУ не были предусмотрены меры по изменению плана в случае неожиданного развития событий, то сам процесс АКУ будет статичен, представляя собой не более как одну из форм пассивных средств защиты, характеризующихся установкой на минимизацию возможных потерь в случае кризиса. В то время как задача активных антикризисных мер – целенаправленно сдерживать, минимизировать урон, наносимый кризисом и сокращать время существования организации в чрезвычайном состоянии.

В организациях, где последовательно внедряют в практику методы АКУ, чаще всего имеется постоянно работающая группа, цель которой – обеспечить систематическое планирование антикризисных мер. Помимо уже упоминавшейся функции по идентификации «слабых сигналов», то есть первых признаков кризисных угроз, в ее задачи входит разработка сценариев развития кризиса и планирование мер по отражению опасностей, проистекающих из тех или иных сценариев.

Определив, какие события, способные вызвать кризис, наиболее вероятны, организация должна оценить свои позиции для эффективного им противодействия. Для этого следует выяснить, какие у нее имеются сильные и слабые стороны, и как они будут влиять на возможность развертывания антикризисных мер в случае тех или иных угроз. Эта задача решается группой антикризисного управления, которая таким образом представляет предварительную оценку готовности организации к принятию антикризисных мер.

Для проведения такой оценки должны быть проинвентаризованы существующие и доступные технологии всех ключевых бизнес-процессов, определено состояние человеческих ресурсов организации на предмет наличия необходимых для адекватного антикризисного реагирования компетенций и навыков, оценена достаточность материальных и финансовых ресурсов для принятия мер,

предусмотренных избранным кризисным сценарием. Особое внимание следует уделить каналам коммуникации, связывающим топ-менеджмент компании с ключевыми для преодоления кризиса подразделениями.

Оценка уровня кризисной подготовленности организации предполагает также определение того, что из существующей стратегии, политики и структуры будет способствовать или препятствовать эффективному АКУ. Здесь несогласованности могут представлять опасность. Например, если руководство организации получает все больше и больше сигналов, что надвигается финансовый кризис, следует ли отказываться от реализации принятой стратегии, предполагающей существенные вложения в разработку новых проектов, или стратегия развития должна быть экстренно пересмотрена? Или в каких масштабах и с какого момента вводить меры по снижению затрат? При этом необходимо учитывать, что принятие мер АКУ само по себе является затратным мероприятием, причем в большей мере с точки зрения экономических, а не бухгалтерских издержек.

Важно оценить потенциал использования организационной культуры для АКУ [3]. Здесь требуется ответить на вопросы: каким образом существующая организационная культура способствует или препятствует реализации предпочтительного антикризисного сценария? существенны ли различия в субкультурах отдельных подразделений и как их учитывать и использовать при осуществлении АКУ? как противодействовать возможному негативному воздействию отдельных культурных норм, традиций и поведенческих установок на конкретные мероприятия в рамках АКУ? Например, практика показывает, что хорошие результаты обеспечивает централизация и концентрация власти на уровне СЕО на весь период АКУ. Однако такое действие может вызвать сопротивление персонала, который рассматривает демократические принципы управления и партисипативный стиль принятия решений как безусловную ценность. Также негативное отношение людей к мерам АКУ может вызвать экстренное и существенное сокращение персонала, если организационная традиция предполагает транспарентный поэтапный процесс, предполагающий нанесение минимального психологического ущерба увольняемому работнику.

Также могут создавать определенные трудности для АКУ поведенческие стереотипы, «легитимизированные» культурой. Например, если в организации сложилась практика фильтрации плохих новостей, когда при отчетах подразделений нормой становится приукрашивание действительности, сокрытие проблем и недостатков, и такое положение дел благосклонно воспринимается высшим руководством, то последнее будет получать неточную, искаженную информацию, что, безусловно, скажется на качестве принятия решений в сфере АКУ. Наихудшей здесь будет ситуация, когда сотрудники, предупреждающие о появлении предкризисных «слабых» сигналов, объявляются паникерами, подвергаются критике и остракизму в полном соответствии с феноменом группового мышления. Во всей вероятности, их правота скоро станет очевидной для всех, но самое плодотворное время для организации эффективного АКУ будет упущено.

Эффективное АКУ требует как можно более ранней идентификации кризисных угроз и быстрого принятия ответных мер. Условием этого является создание системы выявления и оценки предупреждающих сигналов. Такая работа должна проводиться заблаговременно: должны быть систематизированы все возможные виды «слабых сигналов», свидетельствующих о нарастании кризисных угроз, определены шкалы их оценки, создана система их детекции и различения на фоне информационного «шума», способы надежной и своевременной коммуникации результатов их анализа лицам, принимающим решения в АКУ.

Определение слабых сигналов – непростое дело, которое требует навыков и выучки от специалистов различных направлений деятельности. Эти навыки лучше всего формируются при осознанном анализе внешней и внутренней среды организации на предмет отклонений, которые могут быть предвестниками кризиса [4]. Поэтому в организациях, которые намерены последовательно выстраивать систему АКУ, ключевые сотрудники всех уровней и функций должны принимать участие в критической оценке организационных мер, предпринятых на всех этапах развития кризиса, а лучшие решения и результаты должны быть доведены для всех участников этого процесса в качестве образцов правильного поведения и навыков, на которые следует ориентироваться остальным.

Природа организационных кризисов такова, что, как правило, связанные с ними проблемы выходят за рамки организационных границ. Когда назревает кризис, стейкхолдеры или ключевые группы, тесно связанные с организацией и заинтересованные в ее процветании – поставщики, дистрибуторы и клиенты, инвесторы, кредиторы, аутсорсеры, консультанты и т.д. – проявляют живой интерес к положению дел в организации, пытаются самостоятельно оценить ее перспективы [1]. И это понятно: в зависимости от результатов такой оценки они будут выработать стратегию поведения по отношению к организации, переживающей кризис. Варианты такой стратегии размещаются внутри континуума от быстрого и радикального прекращения контактов с организацией до оказания всемерной поддержки даже за счет жертвования своими краткосрочными интересами. Однако выбор точки на этом континууме конкретным стейкхолдером в значительной мере зависит от поведения организации.

Здесь возможны различные сценарии взаимодействия со стейкхолдерами, однако в основе успеха лежат два принципа: во-первых, еще до кризиса отношения со стейкхолдерами уделялось достаточно внимания – разрабатывалась и реализовывалась стратегия мер во взаимной поддержке, укреплению доверия, создания долгосрочных альянсов и неформальных союзов. В процессе этой работы стороны лучше понимают интересы друг друга и комплементарно адаптируют свое поведение.

Во-вторых, руководители АКУ своевременно и с достаточной полнотой снабжают стейкхолдеров правдивой информацией о положении дел с преодолением негативных последствий кризиса. Естественно, что такая информация должна подталкивать ее получателей к благоприятным для организации выводам относительно перспектив АКУ, но в то же время она должна создавать ощущение полноты и правдивости, не провоцируя стейкхолдеров на самостоятельный поиск дополнительных сведений из других источников. Значительно легче выполнить это противоречивое требование, если налажены

хорошие отношения со средствами массовой информации, и их публикации представляют ситуацию вокруг организации в благоприятном свете. Известны случаи, когда представители стейкхолдеров (прежде всего, инвесторов, кредиторов) включают в команду антикризисного управления, в процессы антикризисного планирования и моделирования, что повышает степень доверия к действиям организации и обеспечивает большую поддержку организации со стороны стейкхолдеров в ее усилиях по преодолению кризиса.

Подготовка организации к кризису ведется в условиях высокой степени неопределенности как относительно типов потенциально угрожающих кризисов, так и вероятности их наступления. Организации слабее всего подготовлены к реакции на те кризисные ситуации, которые рассматривались как наименее вероятные. Именно поэтому многие исследователи определяют кризис как маловероятное событие, но которое, тем не менее, произошло [5]. Это, в свою очередь, означает, что в плане конкретных превентивных антикризисных мер именно данный сценарий, вследствие своей маловероятности, является слабо проработанным. Однако предусмотреть все сценарии невозможно, тем более заранее выработать детальные планы реагирования на каждый из них. В этом случае следует сосредоточиться на мерах по увеличению гибкости, адаптивности организации.

Такие меры представлены в теории менеджмента достаточно широко – от внедрения методов «бережливого производства», до придания компании свойств и компетенций обучающейся организации, от снижения числа уровней управления до использования широкого спектра интеграционных стратегий – создания альянсов, сетевых структур, передачи процессов на аутсорсинг, использование методов вертикальной интеграции и диверсификации производства с целью снижения потенциального ущерба от кризиса и многое другое. Организация, повышающая уровень своей адаптивности к изменениям окружающей среды, становится носителем нового эмерджентного свойства – способности к эффективному антикризисному управлению.

Список литературы

1. Зуб А.Т. Антикризисное управление. М.: Форум. 2014.
2. Хит Р. Антикризисное управление. М., 2004.
3. Deverell E., Olsson E.-K. Organizational culture effects on strategy and adaptability in crisis management // Risk Management. 2010. Vol. 12, No. 2. April. Pp. 116-134.
4. Kreiss D. Strategic communication in a networked age. N.Y., 2015.
5. Pearson C. A blueprint for crisis management // Ibeey business journal. 2002. January/February. P. 69-73.

ТЕХНОЛОГИИ СОЦИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ В РЕГИОНЕ НА ПРИМЕРЕ ЧЕЧЕНСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

К.э.н., доцент кафедры «Управления региональной экономикой», Чеченский государственный университет г. Грозный
Илаева Зарема Магомедовна

К.э.н., доцент, зав. кафедрой «Управления региональной экономикой», Чеченский государственный университет
Чажаев Муслим Ибрагимович

г. Грозный

Чажаева Майнат Маусуровна

К.э.н., доцент кафедры «Экономика и управления производством», Чеченский государственный университет
г. Грозный

АННОТАЦИЯ

Исследования данной статьи заключается в том, что, что в нашей стране происходит становление регионального управления как института народовластия, а эффективность регионального управления зависит от качества взаимодействия государственных и региональных органов власти.

Целью является изучить проблемы развития государственного управления в регионах на примере Чеченской Республики. Для этого необходимо: определить сущность и содержание государственного управления в регионе; рассмотреть технологии развития государственного управления в регионе; исследовать проблемы развития государственного управления на примере Чеченской Республики.

Только система приоритетных направлений социального развития и мер государственного управления по реализации поставленных целей и задач в рамках концепции устойчивого социального развития региона будет способствовать повышению уровня и качества жизни населения Чеченской Республике. В связи с этим в Чеченской Республике необходимо применить модель регионального управления, основанной на особой экономической зоне.

ABSTRACT

The research of this paper is that, in our country is the establishment of a regional government as an institution of democracy and the effectiveness of regional governance depends on the quality of interaction between the state and regional authorities.

The aim is to study the problems of governance in the region on an example of the Chechen Republic. To do this: to determine the nature and content of governance in the region; consider technology development governance in the region; explore the problems of governance in the example of the Chechen Republic.

Only a system of priority areas of social development and governance measures to implement the goals and objectives in the framework of sustainable social development in the region will enhance the level and quality of life of the population of the Chechen Republic. In this regard, in the Chechen Republic should apply the model of regional governance based on the special economic zone.

Ключевые слова: региональные экономика, муниципальное управление, региональное развитие, факторы развития региона.

Keywords: regional economy, municipal management, regional development, factors of development of the region.

Государственное управление – в широком понимании – деятельность всех органов государства по реализации возложенных полномочий, в узком понимании – подзаконная, юридически властная деятельность органов исполнительной власти Российской Федерации и ее субъектов по осуществлению возложенных полномочий.

На развитие государственного управления в регионе оказывает влияние сложная совокупность факторов, которые представлены в следующем виде: во-первых, политические факторы; во-вторых, экономические факторы; в-третьих, институциональные факторы; в-четвертых, социальные факторы; в-пятых, финансовые факторы.

В настоящее время одной из основных задач государственного управления является территориальное управление. Это является основной проблемой развития государственного управления на региональном уровне.

Можно в той или иной степени вмешиваться в деятельность свободных субъектов рынка, регулируя их через систему налогов, тарифов, льгот, лицензий и др., но отказаться от прямого управления регионами означает угрозу для территориальной целостности страны, так как именно региональная экономика является базой для успешного экономического развития страны в целом;

Поэтому основной задачей государственного управления регионами Российской Федерации является оптимальное использование природно-географических особенностей, исторически сложившейся экономической специализации и социальной среды для управления и успешного развития страны в целом как единого государственного образования.

Новые факторы, которые при этом следует учитывать в России:

- негативная ситуация с постепенным превращением России в сырьевой придаток Запада;
- возросшая самостоятельная интеграция регионов в мировую экономику, в частности с сопредельными государствами;
- разрушение межрегиональных связей внутри России вследствие снижения национального производ-

ства в важнейших для страны стратегических отраслях: машиностроении, пищевой промышленности, фармацевтической и другие;

- существование сопредельных государств с большим миграционным потенциалом;
- снижение квалификации кадров и потеря трудовых ресурсов;
- хищническая эксплуатация природных ресурсов;
- полная технологическая зависимость от иностранных компаний;
- углубление социальных и национальных проблем.

При этом единственным перспективным сценарием развития отечественной экономики является ускоренное развитие наукоемких и высокотехнологических производств. Сохранение сырьевой направленности экономики России еще больше увеличит разрыв между регионами в уровне жизни, что приведет к неконтролируемой миграции и обострит социальную ситуацию во всех регионах.

Государственное управление социальной сферой в области формирования социальной политики в Чеченской Республике представлено деятельностью Департамента социального и регионального развития Администрации Главы и Правительства Чеченской Республики. Департамент был создан в структуре Администрации Президента и Правительства Чеченской Республики указом Президента Чеченской Республики от 14.02.06 №38. Департамент в соответствии с возложенными на него задачами и функциями.

В период известных политических событий 1991–2002 гг. институт обеспечения социальной сферы в Чеченской Республике по существу полностью был разрушен, и социальная забота государства о гражданах республики была целиком утрачена.

Социальными вопросами с 2000 года занимались заместители Временного Правительства ЧР по социальному блоку. Во Временном Правительстве Чеченской Республики в январе 2001 года был создан отдел социальной политики в структуре Аппарата Главы Администрации и Правительства Чеченской Республики. После, в июле 2002 года вышеуказанный отдел был реорганизован в

управление социальной политики структуре Аппарата Главы Администрации и Правительства Чеченской Республики. С самого начала своей деятельности управление обеспечивало управленческую деятельность Временного Правительства Чеченской Республики в социальной области.

В июне 2003 года управление было реорганизовано в отдел социальной политики Аппарата Президента и Правительства Чеченской Республики, а в 2006 году отдел был переименован и включен в структуру департамента социального и регионального развития Администрации Президента и Правительства Чеченской Республики.

Отдел по работе с регионами также был переименован, реорганизован и включен в структуру департамента социального и регионального развития, т.е. в 2003 году отдел назывался отдел по работе с территориями и находился в структуре организационно-аналитического управления Администрации Президента и Правительства Чеченской Республики. Целью создания отдела явилась необходимость обеспечения оперативного взаимодействия Администрации Президента и Правительства Чеченской Республики с сформировавшимися в 2000 году администрациями районов, городов и населенных пунктов Чеченской Республики.

Отдел развития муниципальных образований был вновь созданный отдел и включен в структуру департамента социального и регионального развития, сформирован из работников отдела протокола Президента и Правительства Чеченской Республики и департамента промышленности, строительства и сельского хозяйства Аппарата Президента и Правительства Чеченской Республики. Основной целью создания отдела являлась необходимость обеспечения реализации на территории Чеченской Республики Федерального закона от 6 октября 2003 года № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации», координации работы государственных и местных органов власти в этом направлении.

В настоящее время отдел социальной политики и рынка труда координирует деятельность следующих министерств и ведомств: Министерство труда и социального развития ЧР, Министерство образования и науки ЧР, Министерство культуры ЧР, Министерство здравоохранения ЧР, Министерство по физической культуре, спорту, туризму ЧР, Региональное отделение фонда социального страхования РФ по ЧР, Отделение Пенсионного фонда РФ по ЧР, Территориальное управление Роспотребнадзора по ЧР, Территориальный фонд обязательного медицинского страхования ЧР, Управление ЗАГСА Правительства ЧР, Комитет Правительства ЧР по делам молодежи, Государственная инспекция труда в ЧР, Комитет Правительства ЧР по дошкольному образованию.

Отдел по работе с регионами и отдел развития муниципальных образований работают с органами местного самоуправления ЧР.

Департаментом социального и регионального развития принимаются меры по оказанию методической помощи органам местного самоуправления Чеченской Республики на основе передового опыта регионов Российской Федерации и с учетом местных особенностей, в подготовке и проведении органами местного самоуправления первоочередных организационных мероприятий.

Так, обеспечено участие около 300 глав и специалистов районных, городских и сельских администраций в более чем в 30 различных обучающих семинарах, которые проводились в различных городах России, в рамках программы сотрудничества между Российской Федерацией и Советом Европы по совершенствованию демократического процесса и местного самоуправления в Чеченской Республике.

В целях обеспечения гласности и доведения информации о работе органов власти до населения были разработаны графики и обеспечены выступления по местному телевидению глав администраций районов и городов, руководителей министерств и ведомств Чеченской Республики.

Таким образом, Департамент формирует целый комплекс задач, способствующий эффективному функционированию государственного управления в социальной сфере Чеченской Республики.

В составе социального комплекса Чеченской Республики рассмотрим здравоохранение, образование, демографическую ситуацию и отрасли туризма.

Отрасль здравоохранения Чеченской Республики характеризуется низким уровнем развития, что во многом обусловлено тем, что инфраструктура региона была разрушена во время военных кампаний. Восстановление и проблема обеспеченности населения учреждениями здравоохранения находится под пристальным вниманием руководства республики. На территории республики функционирует одно из крупнейших лечебных учреждений на Северном Кавказе – Республиканская Клиническая Больница, коечный фонд которой составляет 600 мест, а поликлиника рассчитана на 450 посещений в день. Серьезным ограничением развития отрасли здравоохранения является нехватка медицинского персонала. Так, обеспеченность населения врачами на 2014 год составила 27,0 врача на 10000 населения (норма – 41), обеспеченность населения средним медицинским персоналом – 73,2 на 10000 человек населения (норма – 114,3). По данным показателям республика занимает последнее место в РФ и СКФО. Относительно низкая обеспеченность населения больничными койками – 74,2 койки на 10000 населения (норма – 134,7) (табл. 1).

Таблица 1

Обеспеченность населения услугами здравоохранения за 2010 - 2014 гг.

№	Показатели	Нормативы	2011	2012	2013	2014
1.	Обеспеченность населения врачами на 10000 населения	41	28,3	26,8	26,3	27,0
2.	Обеспеченность средним медицинским персоналом на 10000 населения	114,3	73,3	75,0	73,9	73,2
3.	Обеспеченность населения больничными койками	134,7	82,5	74,0	75,6	74,2

Ситуация с обеспеченностью населения врачами и средним медицинским персоналом, а также больничными койками облегчается тем, что заболеваемость в Чеченской Республике средняя (589 случаев на 1000 населения) и, как показывает динамика с 2011 года по 2014 год, она, к сожалению, положительная.

Сегодня состояние профессионального образования Чеченской Республики в части финансового, информационного, материально-технического обеспечения следует оценить как удовлетворительное. В результате реализации комплексных программ восстановления и развития образования Чеченской Республики в настоящее

время в республике успешно функционирует сеть профессиональных образовательных учреждений, в том числе 4 высших учебных заведения, 22 учреждений среднего профессионального образования на начало 2013 – 2014 учебного года. Общее количество обучающихся составляет более 50 тыс. человек по 122 профессиям и специальностям.

Высшая образовательная школа республики представлена 4 высшими учебными заведениями: Грозненский государственный нефтяной технический университет имени академика М. Д. Миллионщикова, Чеченский государственный университет, Чеченский государственный педагогический институт и Российский исламский университет имени Кунта–Хаджи. Образовательный процесс осуществляют более 1300 преподавателей, а именно 1361 человек за 2013 год, что на 266 преподавателей меньше, чем в 2012 году, в том числе докторов наук более 90 человек, кандидатов наук около 400 человек, имеют ученые звания профессора 88 человек, доцента 284 человек. Динамика численности студентов в государственных вузах по формам обучения представлена в (табл. 2).

В 2008 года Министерством образования была реализована программа отправки лучших студентов в вузы Европы, откуда они вернутся уже специалистами с другим уровнем знаний и новыми идеями. Данная программа находится под личным контролем Главы республики. Указом Главы Чеченской Республики было учреждено 100 грантов для студентов государственных вузов ЧР. После предварительного изучения успешного опыта работы Татарстана в этом направлении и с учетом национальных особенностей и потребностей Чечни была составлена «Республиканская целевая программа подготовки молодых кадров за рубежом», предусматривающая отбор и отправку студентов республиканских вузов на обучение в Великобританию и Германию ежегодно в течение пяти лет. На конкурсной основе были определены зарубежные партнеры по реализации Программы, с которыми Министерство образования и науки ЧР заключило договоры на оказание услуг в сфере образования. Ими стали международные образовательные центры Study Group, INTO (Великобритания) и DAAD (Германия).

Таблица 2

Динамика численности студентов в государственных вузах Чеченской Республики по формам обучения [1]

	2003 /04	2004 /05	2005 /06	2006 /07	2007 /08	2008 /09	2009 /10	2010 /11	2011/ 12	2012/ 13	2013/ 14
Количество вузов-всего	3	3	4	5	5	4	4	4	4	4	4
Численность студентов, всего, тыс.чел.	21,1	23,6	25,4	28,1	29,9	31,0	33,3	33,4	33,2	33,1	31,9
Из них обучались на отделениях: - очных	11,0	12,7	13,5	14,4	15,1	15,4	14,2	14,3	15,1	15,1	14,7
- очно-заочных (вечерних)	0,4	0,4	0,4	0,8	1,0	1,2	1,5	1,5	1,7	1,9	1,9
- заочных	9,7	10,5	11,5	12,9	13,8	14,4	16,5	16,7	15,6	15,5	15,1
Принято студентов – всего, тыс.чел	4,6	4,7	5,7	5,8	6,8	6,5	6,2	5,8	5,8	-	-
Из них на отделения: - очные	2,7	2,9	3,3	3,1	3,9	3,9	3,0	3,5	3,5	-	-
- заочные	-	-	0,2	0,3	0,3	0,2	0,1	0,1	0,1	-	-
- очно-заочные (вечерние)	-	-	2,2	2,4	2,6	2,4	3,0	2,1	2,0	-	-
Выпущено специалистов	2,6	2,5	3,8	3,3	4,3	4,4	4,7	5,3	5,5	5,9	6,0
В том числе отделениями: - очными	1,4	1,4	2,1	1,6	2,3	2,2	2,3	2,2	2,0	2,4	2,4
- очно-заочными (вечерними)	-	-	0,2	0,2	0,2	0,1	0,05	-	-	-	-
- заочными	1,2	1,1	1,5	1,5	1,8	2,1	2,3	-	-	-	-
На 10 000 человек населения приходилось студентов высших учебных заведений	190	208	222	242	252	256	269	265	257	250	239
Из общей численности студентов - женщины	9,9	11,0	12,1	12,7	13,9	14,5	15,9	15,6	14,8	15,5	15,6

Как мы можем наблюдать из данных таблицы, численность студентов высших учебных заведений относительно постоянна. Также относительно постоянна численность студентов высших учебных заведений, приходящихся на 10 тысяч человек населения. Все эти показатели говорят в пользу того, что одной из самых приоритетных стратегических и тактических задач является повышение качества рабочей силы за счет развития системы профессиональной подготовки кадров.

Демографическая ситуация в республике характеризуются положительными тенденциями по всем показателям. На 1 марта 2015 г. в Чеченской Республике проживает 1374,1 тыс. чел. Структурное распределение численности населения (34,7% – городское население, 65,3% – сельское) свидетельствует об относительно низком уровне урбанизации. Чеченская Республика является регионом с одним из самых высоких показателей естественного прироста населения – 20,2 тыс. человек за 2014

год. Регион занимает первое место в Российской Федерации по числу родившихся на 1000 человек – 25,4 и второе место по числу умерших на 1000 населения – 5,2, уступая лишь Республике Ингушетия. По продолжительности жизни (73,22 года) республика занимает 4 место в Российской Федерации и 3 место в СКФО, уступая Республике Ингушетия и Республике Дагестан.

Низкие коэффициенты рождаемости (2 место в РФ и 2 место в СКФО после Республики Ингушетия) – 0,9 на 1000 человек населения свидетельствуют об устойчивости института семьи и являются одним из значимых факторов, обеспечивающим естественный прирост населения.

Численность населения республики динамично растет, покрывая при этом отрицательный миграционный прирост населения (–2 человека на 10000 человек населения). Миграция происходит в основном в другие регионы Российской Федерации и наблюдается среди молодой ча-

сти населения республике ввиду нехватки высокооплачиваемых рабочих мест. При этом сравнительно большое количество этнических чеченцев возвращается в республику из других регионов России.

Высокая рождаемость и низкая смертность приводит к высокой демографической нагрузке – 716 лиц нетрудоспособных возрастов на 1000 человек трудоспособного возраста, что является самым высоким показателем в Российской Федерации и в Северо-Кавказском федеральном округе. Однако по мере вступления в трудоспособный возраст детского населения региона этот показатель существенным образом снизится.

Это все более актуально на фоне роста численности населения республики, среди которого численность экономически активного населения на март 2015 года составила 608,8 тысяч человек. В соответствии с Правилами отнесения территорий к территориям с напряженной ситуацией на рынке труда, утвержденными постановлением Правительства Российской Федерации от 21 ноября 2000 г. № 875, Чеченская Республика относится к числу территорий с напряженной ситуацией на рынке труда, где сводный показатель напряженности на рынке труда в 1,5 и более раза превышает среднее значение по Российской Федерации. Тем не менее, ситуация меняется к лучшему.

К концу марта 2015 года в государственных учреждениях службы занятости населения состояло на учете 98177 человек незанятых трудовой деятельностью граждан, в том числе 98069 человек имели статус безработного. Численность официально зарегистрированных безработных снизилась по сравнению с соответствующим периодом предыдущего года на 19035 человек, или на 16,3%. Пособие по безработице получали 64917 человек. Уровень официальной зарегистрированной безработицы в марте текущего года составил 15,5% (в марте 2014 г. – 18,0%).

В марте 2015 года нагрузка незанятого населения, зарегистрированного в службе занятости, на сто заявленных вакансий составила 4313 человек.

На сегодняшний день ситуация быстро меняется (табл. 3). Это благодаря и пристальному вниманию руководства к данной проблеме, а также мобилизации региональных отраслей и ведомств.

Обозначенные проблемы на рынке труда требуют быстрого и скоординированного решения от руководства республики. Департаментом социального и регионального развития, посредством региональных министерств и ведомств принимаются меры по искоренению социального напряжения на региональном рынке труда [2].

Таблица 3

Экономически активное население Чеченской республики за 2009 – март 2015 гг. в возрасте от 15 – 72 лет

	Численность ЭАН (чел.)	Из него		Уровень экономической активности (%)	Уровень занятости (%)	Уровень безработицы (%)
		занятые	безработные			
2009	555398	361016	194383	69,0	44,9	35,0
2010	550600	312287	238313	67,5	38,3	43,3
2011	550904	345636	205267	66,2	41,5	37,3
2012	596769	418878	177891	70,7	49,6	29,8
2013	649000	342400	175000	76,9	56,2	26,9
февраль-март 2015	608800	189500	98069	-	-	15,5

В частности, можно назвать ряд региональных программ, реализация которых будет способствовать развитию социальной сферы: «Социальная поддержка и содействия занятости населения Чеченской Республики» на 2014–2018 годы», программа организации молодежного предпринимательства в рамках Республиканской целевой программы «Вовлечение молодежи ЧР в предпринимательскую деятельность на 2012–2014 годы», «Доступная среда на 2012 – 2015 гг.» и др.

Также отметим, что данными программами происходит обеспечение рабочими местами людей с ограниченными возможностями. Все инвалиды, включенные в программу трудоустройства Чеченской Республики на 2013 и последующие годы будут обеспечены рабочими местами. На сегодняшний день по этой программе уже трудоустроены 226 человек из 313. Программой трудоустройства инвалидов на 2014 год планировалось предоставление 840 рабочих мест для людей с ограниченными возможностями. Отметим, что обеспечение рабочими местами людей с ограниченными возможностями тоже является элементом совершенствования государственного управления социальной политики в регионе.

На сегодняшний день складывается ситуация, когда развитие туристско-рекреационного комплекса как одного из основных составляющих экономики республики становится стратегически важной целью, которая способствует развитию не только экономического потенциала региона, но социальной сферы.

Строительство горнолыжных и санаторно-курортных комплексов позволит повысить финансовую эффективность, социальную значимость работы этой сферы и

получить ощутимый социально-экономический эффект. Отличие местного туристского предложения от аналогов, с избытком предлагаемых на рынке соседних республик, состоит в наличии уникальной возможности формирования нового туристского продукта, основанного на сочетании различных видов туризма, на нетронутой ресурсной базе.

В перспективе использование всех составляющих комплекса (туристские и санаторно-курортные услуги) может стать важнейшей составляющей внешнеэкономической деятельности республики.

В целях создания в Чеченской Республике современного высокоэффективного и конкурентоспособного туристско-рекреационного комплекса, обеспечивающего широкие возможности для удовлетворения потребностей российских и иностранных граждан в туристских продуктах и вносящего существенный вклад в экономику республики (налоговые поступления в бюджет, приток валютных средств, увеличение количества рабочих мест) разработана Республиканская целевая программа «Развитие внутреннего и въездного туризма в Чеченской Республике на 2013 – 2018 годы» в соответствии со Стратегией социально-экономического развития Северо-Кавказского федерального округа до 2025 года и с учетом приоритетов Федеральной целевой программы «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011–2018 годы)».

Согласно данной программе предполагается реализация следующих инвестиционных проектов туристско-рекреационного комплекса (табл. 4).

Таблица 4

Перечень инвестиционных проектов, включенных в республиканскую целевую программу «Развитие внутреннего и въездного туризма в Чеченской Республике на 2013–2018 годы» [3]

№	Наименование объекта	Сметная стоимость проекта (млн руб)	Мощность (номеров)	Срок окупаемости (лет)	Рентабельность %	Количество создаваемых рабочих мест
1.	Гостиница при спорткомплексе А.Х. Кадырова	1481,476	500	5,9	18	334
2.	Туристско-оздоровительный комплекс «Мелчхи»	278,565	200	6,2	15,8	45
3.	«Центр конного туризма» (Курчалоевский район)	101,191	160	5,2	20,9	33
4.	Туристский комплекс «Казеной-Ам» (Веденский район)	400	400	3	10	350
5.	Курорт «Серноводск-Кавказский» (Сунженский район)	4 672, 228	390 номеров на 600 койко-мест	7,5	15	900
6.	Автотуристский кемпинг (Заводской район)	6	-	-	-	-
7.	Строительство многофункционального оздоровительного комплекса с производством спортивного и туристического питания г. Грозный, (п. Черноречье)	582	-	-	-	-
Итого		10 821,77				

Система приоритетных направлений социального развития и мер государственного управления по реализации поставленных целей и задач в рамках концепции устойчивого социального развития региона будет способствовать повышению уровня и качества жизни населения Чеченской Республике.

Несмотря на особое внимание государства к данному региону существует множество проблем, которые необходимо решать на высшем государственном уровне. В целях создания благоприятной социальной ситуации в Чеченской Республике необходимо применить модель регионального управления, основанной на особой экономической зоне.

Заключая, можно констатировать, что пока в принципе не существует идеальной модели регионального

управления в Российской Федерации, так же как и не существует сверхэффективных инструментов, которые при реально имеющейся на данном этапе в России скудной экономической базе могли бы повсеместно удовлетворить самые насущные нужды населения субъектов.

Список литературы

1. Данные Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Чеченской Республике на март 2015 г. [Электронный ресурс] www.chechenstat.gks.ru/
2. Источник: Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики ЧР за 2013 г.
3. Официальный сайт Комитета по туризму Чеченской Республики. - <http://www.chechentourism.ru/wp-content/uploads/2013/04/razvitie-turizma.pdf>

ЭТАПЫ СТАНОВЛЕНИЯ И АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ ВЫСТАВОЧНО-ЯРМАРОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ХАБАРОВСКОГО КРАЯ

Инютина Елена Николаевна

ст. преподаватель кафедры «Финансы, кредит и бухгалтерский учет», Тихоокеанский государственный университет, г. Хабаровск

АННОТАЦИЯ

Рассмотрена хронология развития выставочной отрасли Хабаровского края с момента ее возникновения. Представлена краткая видовая характеристика выставок и их участников. Проведен анализ выставочно-ярмарочной деятельности региона как фактора развития его инвестиционного потенциала.

ABSTRACT

We consider the chronology of the development of the exhibition industry of the Khabarovsk Territory since its inception. A brief description of the species of exhibitions and their participants. The analysis of exhibition and fair activities in the region as a factor in the development of its investment potential.

Ключевые слова: выставочно-ярмарочная деятельность, инвестиционная привлекательность региона, имидж региона, анализ ситуации в отрасли.

Keywords: exhibition and fair activities, the investment attractiveness of the region, the region's image, analysis of the situation in the industry.

В 1994 году в Хабаровском крае, как и в большинстве регионов России заговорили о поддержке предпринимательства. Предприятия малого бизнеса особенно нуждались в продвижении своих товаров и услуг. В этих условиях начали появляться первые выставки-ярмарки. Хабаровский край начал свою выставочную деятельность одним из первых на Дальнем Востоке. Сначала была организована выставка товаров прибрежной торговли на стадионе имени Ленина. На этой площадке решено было создать постоянно действующую выставку с участием местных производителей. В Легкоатлетическом манеже

центрального стадиона им. Ленина, где можно было собрать до 70 участников, демонстрировались домостроение и стройиндустрия, пищевая и легкая промышленность, товары народного потребления. В торгово-выставочном павильоне они представляли на продажу свою продукцию в течение двух лет. Но этот формат совсем скоро перестал устраивать организаторов выставки, участников и их партнеров, поэтому с 1997 года начинается эпоха специализированных и универсальных конгрессно-выставочных мероприятий.

Краткая видовая характеристика выставок, проводимых в г. Хабаровске, представлена в таблице 1.

Таблица 1

Выставки, проводимые в г. Хабаровске

Вид	Краткое описание
Выставки потребительских товаров	Выставки продуктов питания, сельскохозяйственной продукции («Дальагропищепром») Выставки в сфере легкой промышленности и сфере услуг (TRAVELEXPODV; EUROSHOES)
Торгово-промышленные выставки-ярмарки	Специализированные выставки машин, оборудования, инструментов, технологий в рамках конкретной отрасли промышленности (ТЕХНОДРЕВ Дальний Восток)
Специализированные выставки	Выставки, проводимые для ограниченного круга потребителей (Инновации XXI века в образовании г. Хабаровска)

Основные выставочные структуры – Дальневосточный международный торговый центр и Хабаровская международная ярмарка.

Дальневосточный международный торговый центр специализируется на проведении международных выставок, среди них «Транспорт. Автотех», «Дальлесэкспо. Мир мебели», «Дальинтермед» и другие.

ОАО «Хабаровская международная ярмарка» ориентирует экспонентов на участие в специализированных выставках, таких как «Полиграфия. Дизайн. Реклама», «Витрина» (специализированная выставка торгового оборудования), «Хабпродмаркет», «Город. Экология», «Зодчество» и другие.

На современном этапе экономических преобразований выставочно-ярмарочная и конгрессная деятельность превратилась в значимый, динамично развивающийся сегмент рынка.

Ежегодно на Хабаровскую международную ярмарку в Легкоатлетическом манеже собирается более 1000 участников. Особым ежегодным событием для края становится выставка «Архитектура и стройиндустрия», которая уже девятнадцатый раз проходит в канун дня рождения Хабаровска. Это демонстрация достижений строительного комплекса и стройиндустрии через новинки архитектуры и производства, технологические и инженерные инновации. Когда-то в ней участвовали лишь 27 компаний, в настоящее время она не может вместить всех желающих. В 2015 году в выставке участвовали 250 компаний и 80 из них из других регионов, 27 городов России и зарубежья представили свою продукцию.

Заслуживает внимания и выставка «ДальАгроПищПром». Поначалу размещалась она на крохотных выставочных площадках. По мере того, как развивалась пищевая отрасль, появлялись новые предприятия, технологии, расширялся ассортимент продукции, выставка тоже набирала обороты. В одной из первых зарегистрировалось всего 50 участников, а в настоящее время 250 выставочных мест не хватает для всех желающих. Традиционно среди постоянных участников выставки – лучшие дальневосточные производители мясных и молочных продуктов, полуфабрикатов, рыбной гастрономии, хлебобулочных изделий. В настоящее время эта выставка

переживает спад, потому что многие предприятия переживают трудный период. Тем не менее такие известные фирмы, как «Мерилен», «Компания «Печнов», «Ратмир», рыбная артель «Иня» и многие другие, продолжают свою деятельность.

Особое место вот уже 16 лет в выставочной программе занимает Межрегиональная Приамурская торгово-промышленная ярмарка. Это выставка достижений экономики востока России, здесь собираются производители со всего Дальневосточного федерального округа, стараясь представить самые лучшие свои товары, современные технологии, инновационные проекты, сувенирные изделия, образцы национального искусства и ремесел, продукцию народных промыслов. Эта выставка интересна по своему наполнению, программному обеспечению, по качественным и востребованным новинкам, характеризующим потенциал Дальневосточного региона.

Хабаровская международная ярмарка имеет опыт проведения специализированных выставок. Например, много лет выставка «Технодрев ДВ» является знаковой для регионального лесопромышленного комплекса, она демонстрирует все технологии деревообработки: от посадки дерева, его заготовки, распиловки и до глубокой переработки. В этой традиционной для края отрасли также большую роль играет малый и средний бизнес. Он представляет богатый ассортимент пиломатериалов, древесностружечных плит и многое другое. На выставке демонстрируются образцы мебельных изделий, а также новые технологические линии, оборудование и инструменты. На таких показах всегда много европейцев (финны, датчане, французы, итальянцы, немцы). Они не скрывают интереса к лесоперерабатывающему комплексу Дальнего Востока, где запасы древесины позволяют развивать производство с внедрением передовых технологий и новшеств.

Популяризация коттеджной застройки в регионе породила новый проект «Коттедж и загородный дом», который дополнил выставку «Технодрев ДВ». В 2014 году осенью впервые была открыта новая выставка «Современный дом. Формула уюта». На ней была представлена организация жилищного и офисного пространства, всевозможные дизайнерские решения с учетом экологии и энергосбережения, новые строительные материалы, технологии и оборудование.

Последние годы к региональным выставочным проектам проявляют особое внимание страны АТР, что способствует экономической интеграции, налаживанию деловых связей и расширению внешнеэкономического сотрудничества с соседями по региону.

Так, в выставке «Архитектура и стройиндустрия ДВ региона» ежегодно принимают участие более 15 компаний из провинции Хэйлунцзян, которые привозят свои технологии строительного комплекса. Город-побратим Пучон из Республики Корея также стал традиционным участником, как и представители Японии. На Межрегиональной Приамурской ярмарке в 2013 году была продемонстрирована большая экспозиция китайского города-побратима Харбина. В ней участвовали 30 компаний, в 2014 году их было уже 45.

Зарубежных участников привлекает не только возможность показать свой товар. Организаторы выставки предлагают очень насыщенную программу мероприятия, включающую круглые столы и семинары. Иностранные компании охотно в них участвуют. Считается, что индустрия деловых встреч приносит крупным городам в 4 раза больше средств, чем организация каких-либо других массовых мероприятий. В рамках выставки «Технодрев ДВ» в апреле 2014 года прошел международный лесопромышленный конгресс «Стратегия развития ЛПХ Дальнего Востока», на котором обсудили перспективы лесного комплекса. Это своеобразная площадка для обмена опытом и знаниями.

Активное использование механизмов выставочно-ярмарочной и презентационной деятельности для продвижения краевой продукции на внешний рынок не ограничивается территорией региона.

С принятием краевой целевой программы «Повышение инвестиционной привлекательности и улучшение инвестиционного климата Хабаровского края на период 2012 - 2015 годов», утвержденной постановлением Правительства Хабаровского края от 30 июня 2011 г. N 197-пр, проводится системная работа Правительства края по формированию инвестиционно-привлекательного имиджа края и совершенствованию инвестиционных процессов.

Краевые выставочные экспозиции о торгово-экономическом, инвестиционном и инновационном потенциале края в 2012-2014 гг. были сформированы в рамках 19 выставок-ярмарок, в том числе: 12 в Российской Федерации, 5 - КНР, страны СНГ (Республика Казахстан) - 1, Франция - 1. Состоялись презентации торгово-экономического и инвестиционного потенциала края в Республике Корея и Посольстве КНР в Москве (2012 г.), организованы «Дни Хабаровского края» в Совете Федерации Федерального Собрания Российской Федерации (2013 г.) и Санкт-Петербурге (2014 г.).

Кроме того, в целях создания и продвижения имиджа края как благоприятного региона для инвестирования и внешнеэкономического сотрудничества осуществлялись:

- подготовка и размещение в отечественных и зарубежных средствах массовой информации материалов о торгово-экономическом и инвестиционном потенциале края. Общее количество выпущенных статей составило 43 единицы;
- изготовление мультимедийной презентационной продукции: видеоролики о Хабаровском крае и предлагаемых к совместной реализации инвестиционных проектах (освоение российской части острова Большой Уссурийский, создание портовой особой экономической зоны «Советская Гавань»,

строительство и эксплуатация тепличного комбината, строительство межрегионального центра экономического сотрудничества в г. Хабаровске) на русском, английском, китайском и корейском языках; разработка Touchscreen приложения о Хабаровском крае; flash-накопители и DVD-CD-диски о торгово-экономическом и инвестиционном потенциале края;

- изготовление печатных информационно-справочных и презентационных материалов о торгово-экономическом и инвестиционном потенциале края на русском, английском и китайском языках: буклеты «О преимуществах инвестиционного климата Хабаровского края», «Хабаровский край: территория развития», «Атлас инвестора», «Экспортный потенциал Хабаровского края», «Сборник инвестиционных предложений Хабаровского края», «Второе Российско-Китайское ЭКСПО в г. Хабаровске»; брошюры «Хабаровский край: XXI век», «Инвестиционный потенциал», «Экспортный потенциал», «Портовая особая экономическая зона «Советская Гавань», «Остров Большой Уссурийский»;
- изготовление мобильных выставочных стендов и роллеров о торгово-экономическом и инвестиционном потенциале края.

Проведение мероприятий способствовало увеличению объема инвестиций в основной капитал, внешнеторгового оборота края, продвижению продукции краевых товаропроизводителей на российский и международный рынки.

В 2013 году на сайте экспортеров Хабаровского края www.khabexport.ru был размещен каталог экспортной продукции. Информация о предприятиях края, их продукции, а также мероприятиях, проводимых в Хабаровском крае и за рубежом на сайте постоянно обновляется.

В этот же период были подготовлены и проведены международные бизнес-миссии, конференции и форумы, в рамках которых для представителей иностранных делегаций проводились презентации инвестиционного и экономического потенциала Хабаровского края.

В средствах массовой информации освещаются мероприятия внешнеэкономической направленности. В целях разработки и издания информационно-справочных, презентационных материалов о регионе (буклетов, брошюр, выставочных экспозиций, папок, ручек, блокнотов и т.д.) с предприятий края собрана информация для включения в каталог инвестиционного и торгово-экономического потенциала Хабаровского края. На тему развития внешнеэкономического сотрудничества и межрегиональной кооперации проведены интервью с «Российской газетой».

За период I квартала 2015 года было принято участие:

- в Рождественской ярмарке (19 декабря 2014 г. - 11 января 2015 г., г. Санкт-Петербург) с формированием выставочной экспозиции края;
- экспортно-ориентированных предприятий края в бизнес-миссии в Республику Корея (17 - 20 февраля 2015 г.);
- в IX Петербургском Партнерiate малого и среднего бизнеса «Санкт-Петербург – регионы России и зарубежья» (25 - 27 марта 2015 г., г. Санкт-Петербург) с формированием выставочной экспозиции края.

Таким образом, деятельность в сфере продвижения региона как в крае, так и за его пределами, все более активизируется.

За двадцать один год выставочно-ярмарочная деятельность в регионе развивалась неровно, поскольку

напрямую зависит от экономики. В 1998 году после дефолта многие предприниматели закрылись, не сумев расплатиться с кредитами. Кризис 2008 года также отразился на выставочно-ярмарочной деятельности. В этих условиях пришлось искать новые результативные формы работы.

Однако, площадок для проведения выставок и ярмарок в Хабаровском крае явно недостаточно. В настоящее время в стране создано и работают 50 выставочных комплексов общей закрытой выставочной площадью около 822 тыс. кв.м. При этом 38% от общей площади раз-

мещены в Москве и С.-Петербурге. По количеству выставочных площадей лидирует г. Москва, на которую приходится около 27,51% или 226 тыс. кв.м, на втором месте находится г. Санкт – Петербург – 10,51% площадей или 86 тыс. кв.м, на долю остальных регионов России приходится около 62%.

Распределение выставочных комплексов по федеральным округам представлено в таблице 2 (по состоянию на 18.12.2014г.)

Таблица 2

Распределение выставочных комплексов по федеральным округам

Субъект РФ		Наименование выставочного комплекса (количество площадок)	Площадь, м2
ЦФО			
1.	г. Белгород	«Белэкспоцентр», Белгородская ТПП	3100
2.	г. Брянск	«Бизнес центр», Брянская ТПП	1300
3.	г. Воронеж	Региональный ВКК, «ВЕТА»	6600
4.	г. Красногорск МО	ЗАО «Крокус Интернэшнл»	226399
5.	г. Одинцово, МО	Муниципальный ВЦ «Одинцово-ЭКСПО»	200
6.	г. Москва	ОАО «ГАО «Всероссийский выставочный центр»	35703
7.	г. Москва	ВК «Гостиный двор»	17300
8.	г. Москва	ЦВК «Манеж»	9000
9.	г. Москва	МКВК «МосЭкспо»	24500
10.	г. Москва	КВЦ «Сокольники»	21918
11.	г. Москва	ОАО «Центр международной торговли»	2600
12.	г. Москва	ЦДХ. ЭКСПО-ПАРК, Выставочные проекты	10000
13.	г. Москва	ЦВК «Экспоцентр»	105000
14.	Курская обл.	Курская коренская ярмарка	1570
15.	г. Тула	Тульский Дом науки и техники. Выставочный зал.	150
16.	г. Ярославль	ГКВК ВЦ «Старый город»	1350
	ИТОГО:	Действующие – 16	466.690
СЗФО			
17.	г. Калининград	ОАО «Балтик-Экспо»	5000
18.	г. Санкт-Петербург	ОАО «Ленэкспо»	40000
19.	г. Санкт-Петербург	КЦ Петроконгресс» ЗАО «ВО «Рестэк»	3150
20.	г. Санкт-Петербург	КВЦ «Евразия»	2500
21.	г. Санкт-Петербург	Северо-Западный центр социологии и маркетинга	700
22.	г. Санкт-Петербург	Конгрессно-выставочный центр «ЭКСПОФОРУМ»	40000
	ИТОГО:	Действующие – 6	91.350
ЮФО			
23.	г. Краснодар	ООО ВЦ «Краснодар ЭКСПО»	18250
24.	г. Ростов-на-Дону	ООО «ВЦ «ВертолЭкспо»	8600
	ИТОГО:	Действующие – 2	26.850
СКФО			
25.	г. Ставрополь	ООО «Прогресс»	3000
26.	г. Махачкала	ООО «Международный выставочный центр»	8000
	ИТОГО:	Действующие – 2	11.000
ПФО			
27.	г. Саранск	ООО «Мордовэкспоцентр»	4100
28.	г. Казань	ОАО «Казанская ярмарка»	6700
29.	г. Ижевск	ООО «Ижевский Экспоцентр»	3200
30.	г. Чебоксары,	ЗАО «МТВ-Центр»	27300
31.	г. Пермь	ООО «ВЦ «Пермская ярмарка»	11300
32.	г. Киров	Областной ВЦ «Вятка-Экспо», Вятская ТПП	500
33.	г. Н-Новгород	ВЗАО «Нижегородская ярмарка»	12000
34.	г. Самара	ООО «Экспо-Волга»	5024
35.	г. Тольятти	ООО «Экспо-Тольятти»	4000
	ИТОГО:	Действующие – 9	74.124
УФО			
36.	г. Екатеринбург	ОАО «КОСК «Россия»	2700
37.	г. Екатеринбург	МВК «Екатеринбург-Экспо»	50000
38.	г. Ханты-Мансийск	КВЦ «ЮграЭкспо»	4238
39.	г. Тюмень	ОАО «Тюменская ярмарка»	2500
40.	г. Челябинск	ЗАО «Южуралэкспо»	2400
	ИТОГО:	Действующие – 5	61.838

Субъект РФ		Наименование выставочного комплекса (количество площадок)	Площадь, м2
СФО			
41.	г.Чита	ООО «ТВЦ Забайкальский»	3300
42.	г.Красноярск	Выставочно-деловой центр «MixMax»	4000
43.	г.Красноярск	МДВЦ «Сибирь»	10640
44.	г.Иркутск	ОАО «Сибэкспоцентр»	4500
45.	г.Новокузнецк	Выставочный комплекс «Кузбасская ярмарка»	26000
46.	г.Новосибирск	ООО «Сибирь Экспоцентр»	14400
47.	г.Омск	Специализированный выставочно-ярмарочный комплекс	13500
48.	г.Томск	ОАО «ТМДЦ Технопарк»	2000
	ИТОГО:	Действующие – 8	78.340
ДФО			
49.	г.Благовещенск	ОАО «Амурская ярмарка»	7500
50.	г.Хабаровск	ВК «Хабаровский Экспоцентр»	4000
	ИТОГО:	Действующие – 2	11.500
ИТОГО В РОССИИ		Действующие - 50	821.692

Из данных таблицы 2 следует, что Дальневосточный федеральный округ занимает предпоследнее место среди регионов по наличию выставочных комплексов с закрытой выставочной площадью 11500 кв.м, что составляет 1,38%. г. Хабаровск в настоящее время располагает выставочным комплексом «Хабаровский Экспоцентр», общая площадь которого 4000 кв.м. Для реализации конкурентного потенциала территории обеспеченность региона выставочно-ярмарочными площадями недостаточна. Правительством края запланировано строительство ВК «Межрегиональный центр экономического сотрудничества», проводится работа по поиску инвестора.

Для создания современной индустрии выставочно-ярмарочных и конгрессных услуг в Хабаровском крае необходимо развивать инфраструктуру и материально-техническую базу выставочно-ярмарочной и конгрессной деятельности, реконструировать и модернизировать устаревшие объекты инфраструктуры, строить новые конгрессные площади, отвечающие мировым стандартам, активно и рационально их использовать с получением прибыли. В настоящее время выставочно-ярмарочные и

конгрессные мероприятия являются связующим звеном между внутренними рынками и способствуют расширению и диверсификации промышленного и высокотехнологического экспорта, привлечению инвестиций, инновационному развитию региона.

Список литературы

1. Государственная программа Хабаровского края «Улучшение инвестиционного и делового климата Хабаровского края», утвержденная постановлением Правительства края от 19 декабря 2014 г. № 495-пр.
2. Постановление Президиума правления Торгово-промышленной палаты РФ «О состоянии и перспективах развития выставочно-ярмарочной и конгрессной деятельности в Российской Федерации» от 19 декабря 2012 года №64-17.
3. Пояснительная записка о ходе реализации государственной программы края «Улучшение инвестиционного и делового климата Хабаровского края» за I квартал 2015 года.

ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЭФФЕКТА СЛИЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

Карташева Мария Андреевна
Магистрант НИЯУ МИФИ, г. Москва

АННОТАЦИЯ

В статье рассматривается расчет синергетического эффекта при объединении предприятий одной отрасли путем оптимизации объемов производства. Для этого решалась транспортная задача при нелинейных затратах на производство, учитывающая снижение себестоимости единицы продукции при увеличении объемов производства.

Ключевые слова: объединение предприятий, синергия, оптимизация производства.

ABSTRACT

The article discusses the calculation of synergies in a business combination the same industry through the optimization of production volumes. For this solved the transportation problem in the nonlinear production costs, taking into account the reduction of unit costs by increasing production volumes.

Keywords: business combination, synergy, optimization of production.

Процессы интеграции, происходящие во всех отраслях экономической деятельности, не обошли стороной и Россию, многие отечественные компании, как частные, так и государственные, активно перенимают зарубежные методы с целью повышения конкурентоспособности, роста рентабельности и стоимости предприятий.

В настоящее время одним из таких методов является стратегия слияния и поглощения предприятий.

В случае, если объединяемые компании-производители являются внутриотраслевыми конкурентами, становится важным, какой объем производства будет оптимален для каждого предприятия в условиях объединения.

То есть возникает вопрос: с какой мощностью должно работать предприятие, при условии, что с увеличением объема производства себестоимость единицы про-

дукции уменьшается (за счет того, что постоянные затраты предприятия «разносятся» на большее количество произведенных единиц продукции).

Данная зависимость отражена на Графике, где x_i - объем производства i -го производителя, $f_i(x_i)$ – себестоимость объема производства x_i .

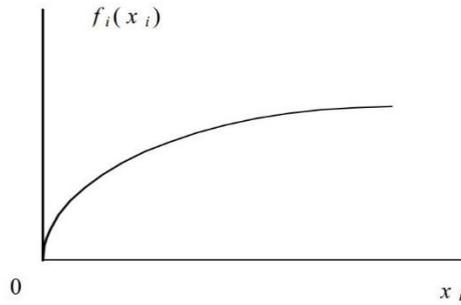


График 1

При этом также важно учитывать географию поставок (особенно в тех отраслях промышленности, где стоимость грузоперевозок имеет значительный вес).

Данную задачу, учитывающую два этих фактора, можно решить с помощью нелинейной модели транспортной задачи.

Математическая модель задачи будет иметь следующую целевую функцию:

$$F(x_i, x_{ij}) = \sum_{i=1}^m c_i(x_i) \sum_{j=1}^n x_i + \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n t_{ij} x_{ij} = \min, \quad (1)$$

или $F = \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n (c_i(x_i) + t_{ij}) x_{ij}$

где

$$c_i(x_i) = \frac{f_i(x_i)}{x_i} - \text{затраты на выпуск единицы продукции.} \quad (2)$$

t_{ij} – затраты на перевозку единицы продукции,

x_{ij} –

объем продукции, от i поставщика j потребителю.

При этом,

$$c_i(0) = \lim_{x_i \rightarrow 0} \frac{f_i(x_i)}{x_i} = f'(0) - \text{затраты на единицу продукции в начале производства.} \quad (3)$$

Следовательно, затраты на единицу продукции могут быть представлены в виде:

$$C_i(x_i) = c_i(0) - \varphi_i(x_i)x_i, \quad (4)$$

где функция $\varphi_i(x_i) > 0$. Функция $\varphi_i(x_i)$ относительно мала.

Подставляя выражение (2) в целевую функцию (1), получаем следующую транспортную задачу на нахождение абсолютного минимума функции:

$$F(X) = \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n (c_{ij}(x_i)) x_{ij}, \quad (5)$$

где $C_i(x_i) = c_i(0) + t_{ij} - \varphi_i(x_i)x_i$ – затраты на поставку при условиях:

$x_{ij} > 0; x_i = \sum_{j=1}^n x_{ij} \leq a_i; \sum_{i=1}^m x_{ij} = b_j$, где a_i – мощность A_i производителя, b_j – объем потребления B_j потребителем.

Исходные данные задачи могут быть записаны в виде:

Таблица 1

Поставщик	Мощность a_i	$c_i(0)$	$\varphi_i(x_i)$	Потребители B_j , объемы потребления b_j , затраты на поставку t_{ij}		
				B_1	...	B_n
A_1	a_1	$c_1(0)$	$\varphi_1(x_i)$	t_{11}	...	t_{1n}
...
A_m	a_m	$c_m(0)$	$\varphi_m(x_i)$	t_{m1}	...	t_{mn}

Рассмотрим задачу на конкретном примере. При объединении двух конкурирующих предприятий необходимо оптимизировать производство граммонита.

Проведем анализ ретроспективных данных предприятий за 2005-2014 год в Excel. Данные были проранжированы по возрастанию количества тонн (Таблица 2).

Далее строился график зависимости полной себестоимости продукции от объема производства. На графиках также отображены мнимые точки – симметричные реальным данным при получении точки экстремума. Затем была проведена аппроксимация полученных точек и получено уравнение $f_i(x_i)$ (отражено в Таблице 2, а также на Рис.1, 2)

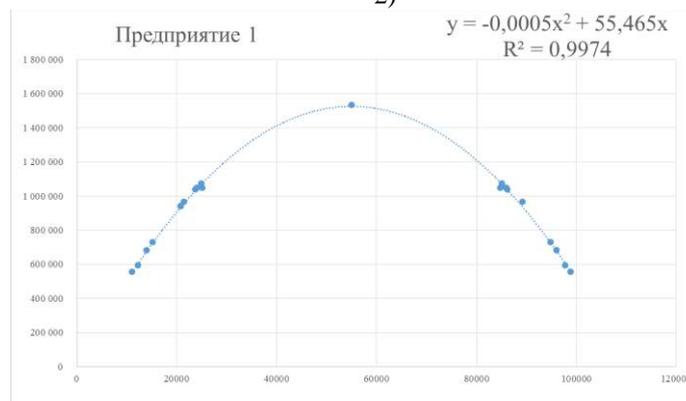


Рис.1 (для Предприятия 1)

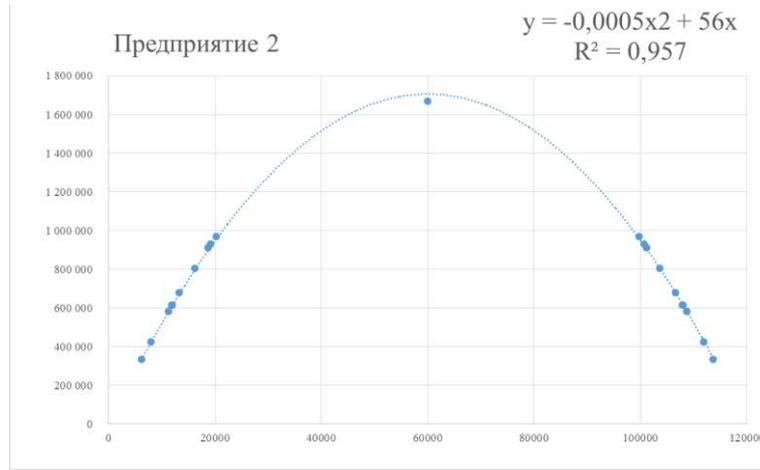


Рис. 2 (для Предприятия 2)

Таблица 2

	Первое предприятие					Второе предприятие				
	год	Полная себестоимость	тонн	стоимость единицы продукции	фи(x)	год	Полная себестоимость	тонн	стоимость единицы продукции	фи(x)
1	2008	555 770	11100	50,07	0,0005	2005	332 530	6214	54	0,0004
2	2009	593 864	12249	48,48	0,0006	2006	422 400	8000	53	0,0004
3	2010	680 431	14000	48,60	0,0005	2008	579 739	11258	51	0,0004
4	2006	728 067	15164	48,01	0,0005	2009	612 114	11951	51	0,0004
5	2005	939 110	20796	45,16	0,0005	2007	614 400	12000	51	0,0004
6	2007	963 955	21519	44,80	0,0005	2011	676 538	13355	51	0,0004
7	2011	1 037 890	23776	43,65	0,0005	2010	804 375	16250	50	0,0004
8	2014	1 046 703	24056	43,51	0,0005	2014	908 350	18725	49	0,0004
9	2012	1 072 787	24900	43,08	0,0005	2012	927 744	19200	48	0,0004
10	2013	1 047 082	25194	41,56	0,0006	2013	969 258	20232	48	0,0004
11	максимум	1 534 445	55000	27,90	0,0005	максимум	1 680 000	60000	28	0,0004
f(x)	-0,0005*x^2+55,465*x					-0,0005*x^2+56*x				
c(0)	55,46					56				
фи(x)	0,0005					0,00047				

Далее, c(0) было рассчитано как производная функции $f_i(x_i)$ в нулевой точке – в данном случае это значение 55,46 и 56 соответственно для первого и второго предприятий.

Значение $\phi_i(x_i)$ вычислялось из формулы (4). Функция $\phi_i(x_i)$ в данном случае принимает постоянное значение: для первого предприятия – это значение 0,0005, для второго – 0,00047.

После, была составлена Таблица 3 по аналогии с Таблицей 1 для решения транспортной задачи.

Задача решалась в программном обеспечении Rstudio симплекс-методом.

Алгоритм решения следующий: на первом этапе задача решалась только со значениями c(0), без учета $\phi_i(x_i)$. После полученного распределения объемов производства результаты использовались для расчета $\phi_i(x_i)$, и задача рассматривалась с новыми значениями, до тех пор, пока решения не совпадали.

Таким образом, зная прогнозные значения спроса на граммнит потребителей Предприятия 1 и Предприятия 2 на 2015-2017 год, были получены оптимальные объемы производства в рамках объединения предприятий (результаты отражены в Таблице 3).

Таблица 3

Граммнит				Потребители															Сумма
Поставщик	Мощность a_i	$c_i(0)$	$\phi_i(x_i)$	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	
1	55000	55	0,0005	4,78	5,03	7,04	8,67	2,79	10,60	9,75	6,77	13,00	8,67	13,00	4,66	4,60	2,38	1,90	44000
2	60000	56	0,00047	4,53	4,06	3,25	8,03	11,64	2,51	1,68	4,60	5,01	3,74	5,04	4,52	4,33	7,31	10,29	
спрос	2015			2500	3200	4100	1800	3700	8400	2200	2200	800	700	5100	1900	600	2300	4500	20500
1	2015			2500	3200	0	1800	3700	0	0	0	0	0	0	1900	600	2300	4500	
2	2015			0	0	4100	0	0	8400	2200	2200	800	700	5100	0	0	0	0	23500
спрос	2016			2700	3200	4100	1900	3700	8400	2200	2200	800	700	5100	2300	600	2300	4500	
1	2016			2700	3200	0	1900	3700	0	0	0	0	0	0	2300	600	2300	4500	
2	2016			0	0	4100	0	0	8400	2200	2200	800	700	5100	0	0	0	0	23500
спрос	2017			2900	3200	4100	1900	3700	8400	2200	2200	1000	700	5100	2500	800	2300	4500	
1	2017			2900	3200	0	1900	3700	0	0	0	0	0	0	2500	800	2300	4500	
2	2017			0	0	4100	0	0	8400	2200	2200	1000	700	5100	0	0	0	0	23700

Автор благодарит профессора Крянева А.В. за помощь при математической постановке рассмотренных в данной работе задач.

Список литературы

1. Коробов П.Н. «Математические методы и моделирование экономических процессов», Санкт-Петербург, 2002.-364с.
2. «Справочник экономиста» №11, 2011.

МАРКЕТИНГ: ЭКОНОМИКА И ЭКОЛОГИЯ. ЧАСТЬ 1

Комаров П. И.,

к.т.н., доцент, Финансовый университет при Правительстве РФ, Смоленский филиал

Коновалова Т. В.

Гимназия №1 им. Н.М. Пржевальского (г. Смоленск)

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена изучению состояния рынка упаковки, экономических и экологических проблем производства, использования и утилизации упаковки.

ABSTRACT

The article is devoted to study the condition of the packaging market, economic and ecological problems of production, use and disposal of packaging.

Ключевые слова: маркетинг, экономика производства, упаковка, экология, утилизация упаковки.

Keywords: marketing, Economics of production, packaging, environment, ecology, recycling of packaging.

Согласно Ф. Котлеру товар в реальном исполнении «может обладать пятью характеристиками: уровнем качества, набором свойств, специфичным оформлением, марочным названием и специфичной упаковкой [1]. Упаковка в том или ином виде сопровождает товар от производителя до потребителя. Специфическая упаковка некоторых товаров уже неотделима от самого товара. Многие маркетологи рассматривают упаковку как элемент товарной политики, другие считают ее пятой основной переменной маркетинга. Но в любом случае упаковка – важный элемент товара, т.к. только благодаря упаковке он (товар) приобретает законченный вид.

Для одних товаров упаковка – несущественный элемент, для других – часть общего «имиджа» товара. Многим известны духи «Poison» (Яд), но не всем известно, что разработка флакона для них и картонной коробочки была частью процесса разработки товара в целом. Вот как описывает один автор эту упаковку: «Флакон парфюма «Poison» выполнен в форме маленького изящного яблока, уютно размещающегося на утонченной ладошке. Соблазнительными намеками он предлагает поддаться искушению, ощутить себя Евой и вкусить сладкий райский плод, скрывающий запретную тайну. Цветовая гамма для ориентального, амброво-цветочного парфюма - аметист фиолетового флакона и лиловой жидкости, малахит изумрудной упаковки – идеально подчеркивает насыщенную, богатую и эксклюзивную фактуру аромата «Poison». Магический белый кристалл венчает профиль «яблочной» бутылки. Ограниченная версия эксклюзивных флаконов для духов «Poison» была выпущена в мистически прозрачных бутылочках из необработанного горного хрусталя для лучшего лицезрения «Яда».

Правильно разработанная и изготовленная упаковка позволяет:

- обеспечить сохранность товара при транспортировке;
- увеличить срок годности продукта;
- оптимизировать процесс складского хранения и продажи товара;
- информировать покупателя о свойствах товара;
- защитить товар от подделки;

- предупредить кражи товара в супер- и гипермаркетах;
- привлечь внимание потребителей к товару, особенно, если учесть, что в 70% случаев решение о покупке принимается непосредственно в магазине;
- обеспечить удовлетворенность потребителей;
- производителю товара получать дополнительную прибыль, размещая на упаковке рекламу.

Производитель должен акцентировать внимание не на упаковке, а на товаре потому, что покупателю нужен качественный продукт. Но следуя русской пословице «По одежке встречают, ...» производитель стремится «нарядить» свой товар в яркую, броскую «одежку», чтобы обратит на него внимание покупателя. Для достижения этой цели используются разные средства:

- новый материал (например, жест вместо традиционного картона);
- необычный дизайн (пирамида вместо традиционного параллелепипеда);
- новый вид упаковки (прозрачный пластик, когда видно содержимое упаковочной коробки, вместо непрозрачного);
- и т.д.

Фирменная упаковка – это набор особенностей, присущих только этой компании, чтобы покупатель мог легко определить происхождение товара. Этим часто пользуются недобросовестные конкуренты, выпуская подделку под известные бренды, и используя упаковку в качестве основного критерия схожести. Производитель, выбирая упаковку для своего товара, должен учитывать покупательский сегмент, на который ориентирован товар, а также его назначение и бренд. Очевидно, что товар в подарочном исполнении может иметь дорогую, эксклюзивную упаковку, а товар повседневного спроса – более простую упаковку. Принято считать, что более дорогой товар известного бренда должен иметь более дорогую упаковку. Такая политика активно используется компаниями при выведении на рынок новых товаров или компаний, выходящие на рынок. Но многие известные компании часто используют простую упаковку, считая, что имени достаточно для того, чтобы покупатель обратил внимание на товар. Так, например, компания – обладатель известного

бренда лыжных ботинок (беговые, горнолыжные, для прыжков на лыжах с трамплина) использует для упаковки своего товара коричнево-серый картон, на коробке изображен лыжник и название бренда. Минимальная стоимость упаковки, тем не менее, знатоки покупают лыжные ботинки именно этой компании.

Естественно, что упаковка становится одним из факторов удорожания товара. По оценкам некоторых авторов стоимость упаковки составляет 2% от стоимости товара, для продуктов питания – (7-8)%, для элитных товаров и товара класса «люкс» стоимость упаковки может доходить до 10%. Но иногда производители сознательно идут на увеличение стоимости упаковки в стоимости товара. Это, как правило, недобросовестные производители, которые в литровые емкости наливают 900 мл молока, в коробку размером 30*40 см укладывают 200 гр. конфет, у бутылок для напитков делают толстое дно. Они не обманывают и честно пишут на упаковке истинное количество товара, но потребитель, ориентируясь на размер упаковки, думает, что приобретает большое количество товара.

«Упаковка делает жизнь людей лучше». В этом уверен Томас Шнайдер, президент Всемирной организации упаковщиков (WPO). С ним согласно большое количество людей. Неудивительно поэтому, что производство упаковки и оборудования для производства упаковки стало одним из наиболее конкурентоспособных и динамично развивающихся секторов мировой экономики. Данные различных экспертов различаются между собой. Так, по оценкам компании Pira International совокупный оборот отрасли в 2004 году превысил \$410 млрд., из них \$386 млрд. – упаковочная продукция и \$25 млрд. – оборудование. Credit Suisse First Boston мировой рынок упаковки оценивает в \$440 млрд. Выступая на открытии выставки RosUpack-2013, Томас Шнайдер оценил объем мирового рынка упаковки в \$600 млрд., т.е. ~40%-ый рост за 10 лет. По его же прогнозам к 2020 году его объем составит \$1 трлн. В этой отрасли функционирует более 100 крупных фирм, в которых занято более 5 млн. человек персонала. По данным WPO в развитых странах эта отрасль обеспечивает (1-2)% валового национального продукта [2].

Региональное развитие рынка упаковки отличается неравномерностью. Если в целом по отрасли годовые темпы прироста составляют около 4%, то в Азии они составляют около 7%. По мнению Т. Шнайдера, за счет активного прироста населения в средне- и долгосрочной перспективе взрывного роста индустрии упаковки следует ожидать в Африке южнее Сахары.

Рынок упаковки не является самодостаточным, его участники связаны с одной стороны с производителями упаковочного оборудования, поставщиками сырья (пластик, металл, стекло, бумага и картон), с другой стороны с потребителями своей продукции. Поэтому российский рынок упаковки является одним из основных, формирующих инфраструктуру экономики, его развитие связано с развитием сырьевых, производящих и распространяющих отраслей, таких как машиностроение, газодобыча, АПК, транспорт и торговля. Перед предприятиями, работающими на рынке упаковки, стоит задача развития интеграционных процессов. Производство упаковки, как правило, характеризуется коротким производственным циклом и реализуется непосредственно потребителям вместе с товаром, и, следовательно, обуславливает высокую оборачиваемость средств и способствует накоплению средств предприятия. Кроме того, для российского рынка упаковки характерно многократное превышение импорта над экспортом. В 2011 году был утвержден технический регламент Таможенного союза «О безопасности упаковки»,

который устанавливает «на таможенной территории Таможенного союза единых обязательных для применения и исполнения требований к упаковке (укупорочным средствам), обеспечения свободного перемещения упаковки (укупорочных средств), выпускаемой в обращение на таможенной территории Таможенного союза» [3].

В 2013 году рынок упаковки РФ оценивался в \$16,5 млрд. [4]. На объем рынка в 2014 году оказали влияние ряд факторов:

- изменение потребительского спроса; сократились объемы продаж продуктов первой необходимости, особенно значительно это снижение в регионах, естественно, что это ведет к снижению потребления упаковки;
- рост торговых сетей; так сеть «Магнит» анонсировала открытие до 2017 года 400 магазинов, это означает рост потребления дешевой упаковки, зачастую под маркой торговой сети, что мы видим в настоящее время все чаще;
- монополизм сырьевых компаний создает условия для злоупотреблений различного рода, например, некоторые компании поставляют на рынок экспортный тарный картон по ценам на 30% ниже внутренних, вертикально интегрированные компании получают конкурентное преимущество за счет поставки аффилированным компаниям тарный картон по заниженным ценам.

Санкции в отношении РФ Евросоюзом и ответные санкции в некоторой степени могут способствовать развитию этой отрасли, т.к. по некоторым видам товаров отечественные товаропроизводители стали более конкурентоспособными, нарастили объем производства, что вызвало дополнительный рост объемов производства упаковки. Так, объем производства гибких упаковочных материалов за 4 месяца 2015 года составил 268 тысяч тонн, гофропродукции 1 360 000 м², в то время как за 4 месяца 2014 года гибких упаковочных материалов – 262 тысячи тонн, гофропродукции - 1 350 000 м² [5].

Тем не менее, кризис оказал свое влияние на упаковочную отрасль. Чтобы оценить влияние кризисных явлений 2014 года, необходимо знать объем рынка упаковки. К сожалению, оценок по объему рынка в 2014 году в открытых публикациях нет. Информация такого рода содержится в платных отчетах маркетинговых агентств. Попытаемся хотя бы приблизительно оценить его величину. Будем исходить из приведенных выше данных по объему рынка в 2013 году (\$16,5 млрд), а также учтем изменение объема оборота розничной торговли, (упаковка – это продукт, поступающий к конечному потребителю), индекса потребительских цен и изменения курса доллара. По данным Федеральной службы государственной статистики [6]:

- оборот розничной торговли в 2013 году составил 23 686 трлн. рублей, в 2014 – 26 356 трлн. рублей; рост составил 111,3%;
 - индекс потребительских цен – 111,4%;
 - курс доллара на конец 2013 года составлял 32,73 рубля, на конец 2014 – 56,20; рост составил 171,7%
- Тогда объем рынка упаковки в 2014 году оценим следующим образом:

$$16,5 * 1,113 - 1,114 - 1,717 = 9,60.$$

Т.е. оценочное значение составляет \$9,60 млрд. Учитывая, что рост оборота розничной торговли произошел, в основном, только за счет индекса потребительских цен, можно констатировать, что снижение рынка упаковки произошло за счет роста курса доллара. Погрешности расчета вызваны следующими факторами:

- считалось, что рынок упаковки в структуре рынка упаковки не учитывалось оборудование для производства упаковки и промышленная упаковка, изменение объемов которых происходило с другими индексами;
 - Москва - 49
 - Санкт-Петербург - 18
 - Ростов-на-Дону - 17
 - Иваново - 13
 - Новосибирск - 9
 - Краснодар - 8
 - Нижний Новгород - 8
 - Иркутск - 7
 - Уфа - 7
 - Владимир - 6
 - Екатеринбург - 6
 - Тула - 6
 - Челябинск - 6
- не учитывался импорт, доля которого достаточно велика, и учет которого осуществлялся в долларах. В июле 2015 года запрос на поиск компаний, производящих упаковку, выдавал 231 компанию, в том числе по регионам:
 - Ставрополь - 5
 - Владивосток - 4
 - Воронеж - 4
 - Ярославль - 4
 - Барнаул - 3
 - Белгород - 3
 - Волгоград - 3
 - Омск - 3
 - Ижевск - 2
 - Казань - 2
 - Пермь - 2
 - Самара - 2
 - Хабаровск - 2

В тоже время запрос на поиск компаний, производящих оборудование для производства упаковки, выдает 68 компаний, в том числе по регионам:

- Москва - 12
- Ростов-на-Дону - 9
- Санкт-Петербург - 5
- Иваново - 4
- Воронеж - 3
- Владивосток - 2
- Волгоград - 2
- Иркутск - 2
- Нижний Новгород - 2
- Ставрополь - 2
- Тула - 2
- Уфа - 2
- Чебоксары - 2
- Ярославль - 2
- Барнаул - 1
- Белгород - 1
- Владимир - 1
- Казань - 1
- Краснодар - 1
- Красноярск - 1
- Новосибирск - 1
- Омск - 1
- Самара - 1
- Саратов - 1
- Хабаровск - 1
- Челябинск - 1

При выборе материала, из которого изготовлена упаковка, учитываются следующие факторы:

- вид товара;
- массу, габариты и форму товара;
- метод транспортировки.

В соответствии с техническим регламентом Таможенного союза 005/2011 [3] упаковка подразделяется по используемым материалам на следующие типы:

- металлическая;
- полимерная;
- бумажная и картонная;
- стеклянная;
- деревянная;
- из комбинированных материалов;

- из текстильных материалов;
- керамическая.

Следуя общемировым и европейским тенденциям, меняется структура материалов, используемых в производстве упаковки. Если в большинстве стран упаковка на основе полимеров уже много лет занимает наибольшую долю в общем объеме ее потребления, то в России до 2009 года лидировала упаковка из картона и бумаги. Кризис 2008-2009 гг. способствовал росту спроса на полимерную упаковку, в среднем более дешевую, чем другие виды упаковок. Ориентировочную структуру применяемой в 2013 году на российском рынке упаковки в стоимостном выражении можно представить следующим образом (рис. 1) [4]:



Рис. 1. Структура рынка упаковки в РФ

Начиная с 2010 года, в индустрии упаковки наметились новые направления – появились упаковки, которые можно назвать «интерактивными», и этикетки, которые можно назвать «умными». Такие упаковки обладают улучшенными механическими, барьерными и антимикробными свойствами. Создаются активные упаковки со слоем, поглощающим кислород или влагу, барьерные упаковки, упаковки, снабженные температурными датчиками, сигнализирующие о нарушении условий хранения. Применение радиочастотной идентификации (RFID-датчики) позволяет отслеживать движение продукции от производства до полки магазина, гарантировать покупателю легальность и качество товара [7].

В последние годы за рубежом активно внедряется гибкая упаковка с использованием нанотехнологий, высокобарьерная пленка и гибкие упаковочные материалы на ее основе предназначены для упаковки пищевых продуктов для человека и животных. Основным преимуществом такой упаковки является существенное снижение в продуктах питания консервантов при увеличении сроков хранения, возможность подвергать продукцию термообработке и разогревать в СВЧ-печах, не распаковывая.

Пленки с нанокompозитами имеют меньшую стоимость, более экологичны, допускают вторичную переработку, меньший цикл производства, увеличивают срок хранения продуктов питания.

Компании активно работают над созданием пищевой пленки без поливинилхлорида (ПВХ). Крупнейшие ритейлеры мира приняли решение о запрете на использование ПВХ в качестве сырья для производства пищевой упаковки. Американская компания Newave Packaging, сообщила о выпуске первой партии инновационной пищевой пленки eWgar. Главным ее преимуществом является то, что она нетоксична, продукты в ней можно хранить дольше.

Выводы.

1. Возникнув как средство хранения продуктов, развиваясь как средство облегчения торговли, упаковка стала инструментом маркетинга и средством продвижения товара.

2. Производство упаковки и оборудования для производства упаковки в настоящее время – это самостоятельная и динамично развивающаяся отрасль промышленности, в которой задействовано тысячи компаний и миллионы работающих по всему миру.
3. В производстве упаковки все чаще применяются инновационные и информационные технологии и наноматериалы, разработка новых видов упаковки и материалов для нее дает мощный импульс прикладным исследованиям в различных отраслях науки.

Литература

1. Котлер Ф. Основы маркетинга. М. Вильямс, 2007
2. Шнайдер Т. Состояние, тенденции и перспективы развития мирового рынка упаковки. Международная научно-практическая конференция «Российский упаковочный рынок 2013-2014 гг. Достижения. Тенденции. Проблемы», М. 2013.
3. Технический регламент Таможенного союза ТР ТС 005/2011 «О безопасности упаковки». Утвержден решением комиссии Таможенного союза от 16 августа 2011 №769.
4. Чуйков В. А. Перспективы российской индустрии упаковки в 2014 году. <http://article.unipack.ru/48776>
5. Чуйков В. А. Рынок упаковки – 2015, проверка на прочность. http://www.ncpack.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=63&Itemid=10
6. Россия в цифрах. 2015 http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1135075100641
7. Комаров П.И., Быстров А.А. Новые технологии в маркетинге. Фен-наука №7 (46), 2015.
8. Бойко А.Г. RosUpack – 2014. Тенденции российского рынка гибких упаковочных материалов. <http://plastinfo.ru/information/articles/473>

ЗНАЧЕНИЕ ЧАСТНОГО КАПИТАЛА В ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИЙСКОГО ГОСУДАРСТВА

Костенко Артем Тимофеевич,

аспирант, Государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования Московской области «Технологический университет», г. Королёв, Московская область

THE VALUE OF PRIVATE CAPITAL IN GOVERNMENT INVESTMENTS.

Kostenko Artem, post-graduate student, Moscow region state-financed educational institution of higher vocational training "Finance and technology academy", Korolev, Moscow region

АННОТАЦИЯ

Данная статья посвящена актуальным вопросам государственной инвестиционной политики. Проведенный анализ направлен на выявление роли, которую играет частный капитал в подготовке и реализации государственных инвестиционных проектов в РФ. Как было доказано, частные инвесторы выступают стратегическими партнерами государства в решении социально-экономических проблем. По этой причине в статье особое внимание уделено рассмотрению приоритетных направлений государственно-частного партнерства. Анализ статистических данных государственных расходов РФ показал, что в современных условиях, с одной стороны, растет объем государственных обязательств инвестиционного характера, а с другой стороны, актуализируется необходимость привлечения внебюджетных источников финансовых ресурсов. В результате можно сделать вывод, что эффективность государственной политики по развитию регионов страны непосредственно зависит от способности органов власти всех уровней активизировать привлечение частных инвесторов к взаимовыгодному сотрудничеству.

Государственные инвестиции, инвестиционные проекты, частный капитал, государственно-частное партнерство.

ABSTRACT

The article presents the study of aspects of the government investment policy. Analysis is done to find the matter that the private capital can be used in preparing and realization of government investment projects in Russian Federation. It was proven that private investors are a strategical partners of the government in solving of social-economical problems. For this reason in this article special attention is given to priority directions of private – government relations. Analysis of statistic data of Russian Federation expenses shown that in modern conditions on one hand government investment obligations are raising, and on another actualizing the necessity of attracting private sources of financial resources. As a result we make a conclusion that the efficiency of government policy in developing of the country regions directly depends on the possibilities of all stages of government authorities to attract private investors to a mutual benefit relations.

Project, investment, innovation, efficiency, public investment projects, ISU.

Значение частного капитала в инвестиционной деятельности российского государства

Как показывает теория и практика, противопоставление частного капитала общественному сектору безосновательно и контрпродуктивно - наоборот, сотрудничество с государством является специфическим свойством частного капитала. Как подчеркивал Дж.Гелбрейт, на деле же в индустриальной системе граница между частной и государственной сферами компетенции неразличима и в значительной степени условна, а союз между государственными и частными организациями нормален [1]. Несмотря на традиционное имплицитное убеждение в несовместимости интересов бизнеса и государства, их кооперация является не только возможной, но и продуктивной. «В долгосрочной перспективе совокупный результат частных и государственных акций и реакций – постепенное изменение базовой структуры общества» [2].

Сотрудничество частного капитала с государством в экономической сфере способно генерировать потенциальный эффект синергии. А.И.Пригожин предложил термин «синергичные решения» для обозначения легальных форм взаимовыгодного сотрудничества бизнеса с органами власти [3]. Данное сотрудничество предполагает объединение ресурсов, конкурентных преимуществ и усилий обеих сторон для многократного увеличения их экономического потенциала. В связи с этим в настоящее время в России приобретает актуальность идея государственно-частного партнерства. В 2013 г. при поддержке Министерства регионального развития РФ был организован «Центр развития государственно-частного партнерства», разработаны методические рекомендации по

реализации проектов государственно-частного партнерства в субъектах РФ, на средства Инвестиционного фонда РФ было реализовано несколько совместных инфраструктурных проектов.

В широком значении государственно-частное партнерство характеризует любые способы совместного решения проблем, выполнения задач государства при участии бизнеса. Но в более узком смысле предлагается следующее определение: «Государственно-частное партнерство – это институциональный и организационный альянс между государством и бизнесом в целях реализации общественно значимых проектов и программ в широком спектре отраслей промышленности и НИОКР, вплоть до сферы услуг» [4]. Государственно-частное партнерство имеет непосредственное отношение к реализации государственных инвестиционных проектов, обеспечивая привлечение финансовых ресурсов, которыми владеют частные хозяйствующие субъекты.

Как показывает зарубежный опыт, основными сферами сотрудничества государства и частного капитала являются следующие: энергетика (электричество и отопление), газоснабжение; водоснабжение и очистка; уборка и переработка бытовых отходов; медицинское обслуживание; жилищное строительство и обслуживание; спортивные объекты; образовательные услуги и учреждения; информационные системы и телекоммуникации; автомобильные и железные дороги; аэропорты; портовое хозяйство; содержание исправительных учреждений. В России наибольшее количество данных проектов приходится на социальную сферу [5].

Таблица 1

Структура ГЧП-проектов по регионам РФ

Сфера / фед. округ	ДВФО	ПФО	СЗФО	СКФО	СФО	УФО	ЦФО	ЮФО	Итого
Коммунальная	-	9	4	-	1	2	5	2	23
Социальная	-	17	8	3	10	6	7	5	56
Транспортная	2	5	7	-	6	2	5	3	30
Энергетическая	2	3	4	1	7	1	4	-	22
Итого	2	34	23	4	24	11	21	10	131

С одной стороны, государство, как любой экономический агент, заинтересовано в диверсификации источников финансирования своих проектов в целях снижения нагрузки на бюджет и увеличения стратегических резервов капитала. С другой стороны, привлечение стороннего финансирования для государственных инвестиций особенно актуально в условиях сокращения доходов государственного бюджета. Если ранее государство РФ могло реинвестировать свои доходы, то после ухудшения политической международной обстановки в 2014 году, введения в отношении России различных экономических санкций, падения цен на нефть и девальвации национальной валюты наблюдается сокращение доходов госу-

дарства, что провоцирует дефицит инвестиционных ресурсов. Как показывают официальные данные, государственные расходы имеют тенденцию к устойчивому росту [6].

По этой причине привлечение частного капитала к финансированию инвестиционных проектов позволит государству избежать как сокращения текущих бюджетных расходов, так и «замораживания» запланированных инвестиций. В данном случае частных инвесторов (государственных проектов) можно сравнить с «бизнес-ангелами», финансирующими венчурные инвестиции. Так, в прошлом году общий объем привлеченных частных инвестиций в проекты государственно-частного партнерства

составил 87,4% суммарной стоимости проектов [7]. Участие частного капитала будет иметь еще большую актуальность в 2015 году, поскольку по указанным ранее

причинам объемы государственных расходов в инвестиционных сферах будут сокращены в несколько раз [8].

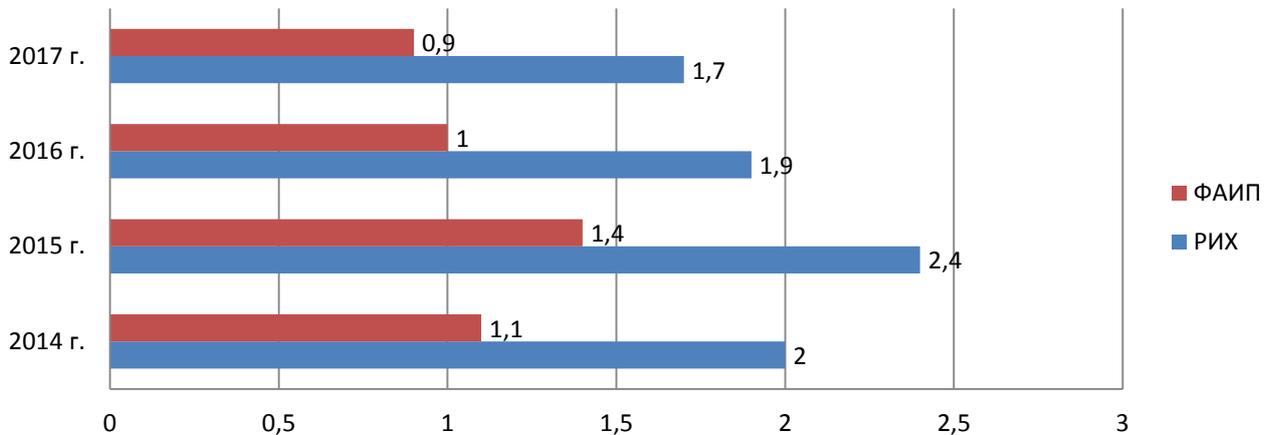


Рис. 1. Динамика расходов федерального бюджета РФ, млрд. руб. (по данным Министерства Финансов РФ)

В 2014 году в рамках Федеральной адресной инвестиционной программы (ФАИП) было предусмотрено строительство (реконструкция, в том числе с элементами реставрации, техническое перевооружение и приобретение) 2 492 объектов. 772 объекта было запланировано ввести в эксплуатацию, а по 464 объектам планировалось завершить только проектные и изыскательские работы. Но к началу 2015 года были достигнуты следующие результаты:

1. введено в эксплуатацию 365 объектов;
2. подготовлены для ввода в эксплуатацию 72 объекта;
3. завершена разработка проектной документации по 254 объектам [9].

Следует признать, что фактическая реализация ФАИП свидетельствует о неэффективности государственной инвестиционной деятельности, поскольку было введено в эксплуатацию в 2 раза меньше объектов, чем было запланировано, но при этом проектные и изыскательские работы по новым объектам были выполнены на 70%. Можно сделать вывод, что основной причиной низкой реализуемости государственных инвестиционных проектов является дефицит финансовых ресурсов.

С учетом сложных экономических условий к началу 2015 года был скорректирован план государственных расходов на инвестиционные проекты [10]. Представленные на Рис.3. данные показывают, что государство планирует последовательно сокращать удельный вес своего финансового участия в реализации инвестиционных проектов. Следовательно, пропорционально возрастает спрос на внебюджетные источники финансирования, т.е. на средства частных инвесторов.

Проведенный анализ показал, что государственно-частное партнерство в инновационной деятельности позволяет государству делегировать решение проблем финансового обеспечения частному капиталу, фокусируясь на принятии стратегических и организационных решений (в рамках инвестпроектов). Такое «разделение труда» направлено на максимальное использование конкурентных преимуществ каждой из сторон партнерства. Тем не менее, такая конфигурация отношений государства с частным капиталом в рамках инвестиционных проектов не

позволяет утверждать, что государство отказывается от роли инвестора, т.к. в данном случае оно инвестирует в публичные проекты специфический капитал – информационный, кадровый и административный. В свою очередь частные инвесторы могут принимать активное участие также в менеджменте проектов, вкладывая свой управленческий опыт и деловые связи.

Библиография

1. Гелбрейт К. Новое индустриальное общество. – М.: АСТ, 2004. - С.422.
2. Нельсон Р., Уинтер С. Эволюционная теория экономических изменений. - М.: Дело, 2002. - С.463.
3. Пригожин А.И. Дезорганизация. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. - С.56-57.
4. Варнавский В.Г. Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски. М.: Наука, 2005. – С.34.
5. Рейтинг регионов ГЧП-2014. Развитие государственно-частного партнерства в субъектах Российской Федерации. – М.: Центр развития государственно-частного партнерства, 2014. - С.9.
6. Динамика расходов федерального бюджета [Официальный сайт]. URL: <http://info.minfin.ru/fbrash.php>
7. Рейтинг регионов ГЧП-2014. Развитие государственно-частного партнерства в субъектах Российской Федерации. – М.: Центр развития государственно-частного партнерства, 2014. - С.11.
8. Динамика расходов федерального бюджета [Официальный сайт]. URL: <http://info.minfin.ru/fbrash.php>
9. О ходе выполнения федеральных целевых программ и реализации федеральной адресной инвестиционной программы за 2014 год (материалы к заседанию Правительства 12 марта 2015 года) [Официальный сайт]. URL: <http://government.ru/info/17173/>
10. О вопросах реализации федеральных целевых программ и федеральной адресной инвестиционной программы в 2015 году и ходе ее выполнения в 2014 году. Министерство регионального развития РФ [Официальный сайт]. URL: <http://economy.gov.ru/minec/about/structure/depGosZelProg/201501293>

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СТАНДАРТИЗАЦИИ КОНТРОЛЯ КАЧЕСТВА АУДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДА НА МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ АУДИТА

Кривичев Денис Андреевич
аспирант ФГБОУ ВПО «КубГАУ» г. Краснодар

АННОТАЦИЯ

В статье проведен сравнительный анализ положений ФПСАД №7 «Контроль качества выполнения заданий по аудиту» и МСА 220 «Quality control for an audit of financial statements». Даны рекомендации по совершенствованию стандартизации контроля качества аудиторской деятельности в Российской Федерации.

ABSTRACT

The article provides a comparative analysis of the provisions FRSA 7 "Quality Control assignments for audit" and ISA 220 "Quality control for an audit of financial statements". Recommendations are given for improving the standardization of quality control of auditing activities in the Russian Federation.

Ключевые слова: аудит, стандарты, контроль качества, проверка

Keywords: audit, standards, quality control, validation

23 октября 2013 г. Государственная Дума Российской Федерации приняла в первом чтении проект закона о внесении изменений в Федеральный закон «Об аудиторской деятельности» от 30 декабря 2008 г. №307-ФЗ, в котором на территории Российской Федерации планируется ввести в действие международные стандарты аудита (МСА), принимаемые Международной федерацией бухгалтеров и признанные в порядке, установленном Правительством РФ. Эти документы становятся обязательными при осуществлении аудиторской деятельности для аудиторских организаций, аудиторов, саморегулируемых организаций аудиторов и их работников. Поэтому целесообразно провести сравнительный анализ основных положений ныне действующих федеральных стандартов аудиторской деятельности (ФСАД) и МСА, к которым относятся ФПСАД №7 «Контроль качества выполнения заданий по аудиту» и МСА 220 «Quality control for an audit of financial statements». Данные стандарты устанавливают дополнительные требования к контролю качества при выполнении заданий по аудиту.

В настоящее время в российской практике проведение внешнего контроля аудиторских организаций и индивидуальных аудиторов регламентировано недостаточно, что осложняет процесс осуществления контроля качества аудита и снижает его эффективность. Основанием для такого вывода может служить проведение проверок Росфиннадзором РФ в 2013 г. в рамках осуществления функции по внешнему контролю качества работы аудиторских организаций, проводящих обязательный аудит бухгалтерской отчетности. Было проведено 115 внешних проверок, 2 из них — внеплановые. По результатам 103 проверок были приняты меры дисциплинарного воздействия, из них:

- предупреждений аудиторской организации о недопустимости нарушения правил аудиторской деятельности — 87 аудиторских организаций;
- предписаний, обязывающих аудиторские организации устранить выявленные по результатам внешних проверок нарушения правил аудиторской деятельности — 9 аудиторских организаций;
- предписаний в саморегулируемые организации аудиторов о приостановлении членства аудиторской организации — 5 аудиторских организаций;
- предписаний в саморегулируемые организации аудиторов об исключении аудиторской организации из саморегулируемой организации аудиторов — 2 аудиторские организации.

Международный стандарт ISA 220 «Quality control for an audit of financial statements» и ФПСАД №7 «Контроль качества выполнения заданий по аудиту» — определяют дополнительные требования к контролю качества. Область применения данных стандартов — это установление требований к контролю качества при выполнении заданий по аудиту. Цель применения стандарта ISA 220 — выполнения процедур контроля качества при выполнении отдельных заданий по аудиту, а также формирование у аудиторов разумной уверенности в том, что:

- аудит проводился в соответствии с надлежащими профессиональными стандартами и нормами;
- отчет по результатам аудита соответствует условиям и обстоятельствам выполнения задания.

Термины и определения в стандартах ISA 220 и ФПСАД №7 не имеют существенных отличий друг от друга, а также от стандартов ISQC 1 и ФПСАД №34.

Обязанности руководителя аудиторской проверки, определённые в §§ 8, А3 ISA 220 и в пп. 4, 5 ФПСАД №7, существенных различий не имеют.

Обязанности руководителей аудиторских заданий и участников аудиторской группы, определённые в ISA 220 и ФПСАД №7 идентичны. Требования к процедурам выполнения надзорных функций руководителями аудиторских проверок при выполнении заданий по аудиту в рассматриваемых стандартах также схожи (см. §§ 16-17, А16-А20 ISA 220 и пп. 22-27 ФПСАД №7).

Требования к консультированию при выполнении аудиторских заданий в стандартах ISA 220 и ФПСАД №7 не отличаются, но в части привлечения сторонних лиц для консультирования положения стандартов ISA 220 (§А22) и ФПСАД № 7 (п. 30) различаются в том, что МСА допускают привлечение в качестве сторонних компетентных лиц коммерческих организаций, оказывающих соответствующие услуги в области контроля качества, тогда как ФПСАД допускают лишь определенный спектр аналогичных лиц.

Установление принципов и процедур в части проведения обзорных проверок качества выполненных аудиторских заданий в российских и международных стандартах схожи (§§ 19-21 ISA 220 и пп. 34-40 ФПСАД №7).

Что касается требований к процедурам мониторинга и порядку их проведения - положения стандартов ISA 220 и ФПСАД №7 существенных отличий не имеют.

Российская экономика нуждается в западных инвестициях, для получения которых необходимо убедить инвесторов в целесообразности вложений средств, предварительно предоставив им информацию о состоянии

финансово-хозяйственной деятельности экономического субъекта. Объективным документом, отражающим положение организации и результаты ее хозяйственной деятельности, служит бухгалтерская отчетность. Сторонние инвесторы заинтересованы в том, чтобы она была достоверной. Поэтому отчетность должна быть составлена по понятным для западных инвесторов правилам, а ее достоверность должна быть подтверждена путем проведения внешнего аудита с использованием тех же процедур, что и на Западе. Российские инвесторы также заинтересованы в достоверности отчетности отечественных организаций и в добросовестном ее аудите. Все это делает очевидной необходимость единых подходов к аудиту в России и за рубежом.

Таким образом, унификация международных и российских стандартов в области контроля качества работы аудиторских организаций объективно необходима. ФПСАД №7 был подготовлен в целом на основе международных аналогов (МСА 220), однако различия в трактовке отдельных положений стандартов имеются. Мы предлагаем дополнить отечественные стандарты аудита рядом тезисов, на детализацию которых указывают положения международных стандартов:

- 1) Раздел об иерархии сотрудников в аудиторской организации: поскольку в отличие от западных аудиторских организаций во многих российских организациях функции и ответственность практически не распределены, что отрицательно сказывается на качестве аудита Иерархическая структура предусматривает: иерархичность управления, при которой нижестоящий уровень подчиняется и контролируется вышестоящим; наличие формальных правил и норм при выполнении аудиторами своих задач и обязанностей, дух формальной обезличенности, с которым аудиторы выполняют свои обязанности, прием на работу согласно квалификационным требованиям к этой должности.
- 2) Добавить в российские стандарты требования о необходимости нацеленности политики аудиторских организаций и развернутых процедур на проведение внутрифирменного контроля качества. К основным задачам контроля аудиторской деятельности относятся - предупреждение неверной оценки аудиторского риска, несоблюдение критериев качества аудита, а также соблюдение интересов аудируемого лица и других пользователей аудиторского заключения.
- 3) Возможности привлечения для целей консультирования «коммерческих организаций, которые оказывают соответствующие услуги в области контроля качества». В некоторых случаях аудиторским организациям в целях консультации необходимо привлекать сторонних экспертов для получения профессиональной помощи в области налогового учета и налогового права, отдельных положений бухгалтерского учета, в области финансов, юриспруденции и в других областях. В результате оказания различных видов услуг в области консультирования по отдельным вопросам, выявляются и устраняются нарушения, ошибки, операции, несоответствующие требованиям законодательства
- 4) Предоставление возможности небольшим аудиторским организациям применять при документировании выполненных заданий менее формализованные способы, например, записи, осуществляемые вручную, вопросники и иные формы. Но при этом в

аудиторской организации должны быть установлены принципы и процедуры, требующие надлежащего документирования, обеспечивающего уверенность в том, что каждый элемент системы контроля качества функционирует надлежащим образом. Также необходимо добавить, что аудиторская организация должна хранить документы, свидетельствующие о функционировании системы контроля качества, в течение времени, достаточного для того, чтобы лица, осуществляющие мониторинг, могли оценивать соблюдение принципов и процедур контроля качества услуг аудиторской организации.

Данные предложения способствуют унификации отечественных и зарубежных положений законодательства об аудите, что способствует расширению отечественного рынка аудиторских услуг в силу повышения его законодательной гибкости.

Список литературы

1. Об аудиторской деятельности [Текст]: федер. закон от 30 дек. 2008 г. №307-ФЗ // Российская газета. - 2008. - 31 дек.
2. Внутренний контроль качества аудита [Электронный ресурс]: федер. правило (стандарт) аудиторской деятельности ФПСАД №7: утв. постановлением Правительства РФ от 4 июля 2003 г. №405 (в ред. от 22 июля 2008 г.). Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
3. Алтухова, О.Л. Методика проведения аудита оплаты труда в сельскохозяйственных организациях / О.Л. Алтухова, С.А. Кучеренко Проблемы и перспективы развития экономического контроля и аудита в России: материалы VI Межрегиональной научно-практической конференции молодых ученых. – Краснодар, 2015. - с. 3-7
4. Дагаргулия, Р.Г. Особенности автоматизации учета отложенных налогов с применением МСФО и РСБУ / Р.Г. Дагаргулия, С.А. Кучеренко // Наука, образование, общество: тенденции и перспективы: материалы Международной научно-практической конференции в 5 частях. – ООО «АР-Консалт», М., 2014. – с. 17-19.
5. Дагаргулия, Р.Г. Отложенные налоги: сходства и различия подхода МСФО и РСБУ / Р.Г. Дагаргулия, С.А. Кучеренко // Наука, образование, общество: тенденции и перспективы: материалы Международной научно-практической конференции в 5 частях. – ООО «АР-Консалт», М., 2014. – с. 19-21.
6. Кривичев, Д.А. Сравнительный анализ федеральных стандартов аудиторской деятельности и международных стандартов аудита: вопросы контроля качества аудиторских организаций / Д.А. Кривичев, С.А. Кучеренко // Наука, образование, общество: тенденции и перспективы: материалы Международной научно-практической конференции в 5 частях. – ООО «АР-Консалт», М., 2014. – с. 21-23
7. Кучеренко С.А. Достоверная оценка финансового состояния как фактор экономической безопасности субъектов сельского хозяйства / С.А. Кучеренко, Н.С. Жминько // Наука, образование, общество: тенденции и перспективы: материалы Международной научно-практической конференции в 5 частях. – ООО «АР-Консалт», М., 2014. – с. 13-16
8. Кучеренко, С.А. Контроль качества деятельности аудиторских организаций: сравнительный анализ федеральных стандартов аудиторской деятельности (ФСАД) и международных стандартов аудита

- (МСА) / С.А. Кучеренко, Д.А. Кривичев // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) [Электронный ресурс] – Краснодар: КубГАУ, 2014. - №104 (10). – с. 2060-2075. – IDA [article ID]: 1041410143 Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2014/10/pdf/143.pdf>
9. Кучеренко, С.А. методическое обеспечение аудита труда и его оплаты в сельскохозяйственных организациях / С.А. Кучеренко, О.Л. Алтухова // Наука, образование, общество: тенденции и перспективы: материалы Международной научно-практической конференции в 5 частях. – ООО «АР-Консалт», М., 2014. – с. 23-26.
 10. Кучеренко, С.А. Особенности оценки непрерывности деятельности при аудите крупных и средних сельскохозяйственных организаций / С.А. Кучеренко, А.А. Терских // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) [Электронный ресурс] – Краснодар: КубГАУ, 2014. - №104(10). – с. 2048-2059. - IDA [article ID]: 1041410142 Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2014/10/pdf/142.pdf>
 11. Матвиенко, Г.А. Особенности формирования инвестиционной стратегии развития региона на базе конвейерного подхода к оценке его производственно-экономического потенциала / Г.А. Матвиенко, С.А. Кучеренко // Наука, образование, общество: актуальные вопросы и перспективы развития: материалы Международной научно-практической конференции в 3 частях. - ООО «АР-Консалт». М., 2015. - с. 113-116.
 12. Медведева, К.А. Методика осуществления контроля учета основных средств в сельскохозяйственных организациях / К.А. Медведева, С.А. Кучеренко // Проблемы и перспективы развития экономического контроля и аудита в России: материалы VI Межрегиональной научно-практической конференции молодых ученых. – Краснодар, 2015. - с. 114-118.
 13. Сигидов Ю.И. Методика анализа финансового состояния и оценка потенциальности банкротства сельскохозяйственных организаций: монография / Ю.И. Сигидов, С.А. Кучеренко, Н.С. Жминько – М.:ИНФРА-М, 2015. – 120 с.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ДИСКРИМИНАНТНОГО ПОДХОДА И РЕЙТИНГОВОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ ПРИ ОЦЕНКЕ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Кучеренко Сергей Анатольевич

канд. экон. наук, доцент кафедры аудита, г. Краснодар

Жминько Надежда Сергеевна

канд. экон. наук, ст. преподаватель кафедры ТБУ, г. Краснодар

АННОТАЦИЯ

В статье показана возможность использования сочетания множественного дискриминантного анализа и рейтингового моделирования для разработки методики анализа финансового состояния экономических субъектов. Авторами предложена инновационная методика оценки и прогнозирования финансового состояния сельскохозяйственных организаций, разработана критериальная шкала модели, приведены результаты апробации полученного аналитического инструмента на основе статистически значимой выборки сельхозтоваропроизводителей Краснодарского края

ABSTRACT

The article shows the possibility of using combinations of multiple discriminant analysis and rating modeling to develop methods of analysis of the financial condition of economic entities. The authors propose an innovative method of assessing and forecasting the financial condition of agricultural organizations, developed by models criterion scale, the results of approbation of the obtained analytical tool, based on a statistically significant sample of agricultural producers of Krasnodar region

Ключевые слова: финансовое состояние, сельскохозяйственные предприятия, дискриминантный анализ, рейтинговое моделирование, прогнозирование

Keywords: financial condition, agricultural enterprise, discriminant analysis, rating modeling, forecasting

На сегодняшний день, в условиях неустойчивости тенденций экономической среды в деятельности хозяйствующих субъектов сельскохозяйственной отрасли отмечается массовое ухудшение финансового состояния. Так, согласно отчету о работе арбитражного суда Краснодарского края в 2012 г. принято решение о признании банкротами и открытии конкурсного производства 7 сельхозтоваропроизводителей, при этом, завершено производство 8 организаций АПК. В 2011 г. 13 сельскохозяйственных организаций признаны обанкротившимися и в 7 начата процедура открытия конкурсного производства. В ситуации перехода на условия хозяйствования, оговоренные с ВТО, одновременно с введением экономических санкций США и отдельными европейскими странами в от-

ношении Российской Федерации, подобная динамика оказывает негативное влияние на продовольственную безопасность как региона, так и страны в целом.

Наблюдаемая ситуация сокращения численности организаций аграрного сектора Краснодарского края, напрямую связана с неэффективностью аналитических процедур диагностики финансового состояния и прогнозирования рисков банкротства. Как следствие, зачастую наблюдаемое на практике, несвоевременное принятие должного решения управленческим аппаратом влечет потерю конкурентоспособного уровня финансового состояния товаропроизводителей.

Традиционный комплексный метод анализа финансового состояния, предполагающий расчет множества ко-

эффициентов трудоемков. Поэтому целесообразность применения в условиях ограниченности времени экспресс-моделей анализа риска банкротства является, в достаточной степени, обоснованной.

Как показывает практика, выбор из множества существующих методик оперативного анализа зависит как от опыта и квалификации самого аналитика, так и от наличия необходимого количества самих методик, из которого можно выделить наиболее приемлемую. В ходе углублённого исследования существующих и широко используемых дискриминантных и рейтинговых экспресс-методик российского и зарубежного происхождения диагностики финансового состояния выявлено несоответствие точности анализа, заявленного авторами в условиях деятельности организаций аграрного сектора в текущих российских экономических условиях.

Результаты исследования, проведенного нами в текущей экономической среде сельскохозяйственной отрасли, показали, что наиболее приемлемым, является сочетание методик рейтингового моделирования и дискриминантного множественного анализа данных. Данный подход обеспечит высокую результативность исследуемой способности модели, в части дифференциации сельхоз товаропроизводителей в зависимости от уровня финансового состояния, определении теоретически достаточных значений, учитывающих особенности деятельности организаций сельскохозяйственной отрасли наиболее значимым коэффициентам и прогнозировании рисков банкротства в действующих экономических условиях.

В ходе исследования, нами были рассмотрены финансовые отчеты за 2006 г. – 2013 г. 79 сельскохозяйственной организации Центральной зоны Краснодарского края. Основной специализацией исследуемой совокупности сельскохозяйственных товаропроизводителей является выращивание озимой пшеницы, производство молока, мяса крупного рогатого скота и свиней.

По их данным было рассчитано 24 относительных показателя, характеризующих платежеспособность, финансовую устойчивость, деловую активность, структуру капитала и рентабельность деятельности каждого сельхозпроизводителя, участвующего в генеральной выборке, что позволило установить реальное финансовое состояние организаций отрасли в течение всего исследуемого периода.

Экспертная оценка посредством проведения всестороннего анализа финансового состояния каждой организации позволила разделить хозяйствующие субъекты в зависимости от уровня их финансового состояния на четыре группы:

1 группа: наличие запаса финансовой устойчивости и платежеспособности;

2 группа: стабильность деятельности без запаса финансовой устойчивости;

3 группа: имеются отдельные признаки ухудшения финансового состояния;

4 группа: организации, находящиеся в предкризисном или кризисном финансовом состоянии.

Применение метода пошагового дискриминантного анализа с по исследуемой выборке сельскохозяйственных организаций позволило выделить совокупность показателей, максимально тесно коррелирующих со степенью дифференциации исследуемых аграрных формирований в зависимости от уровня их финансового состояния. Такими набором показателей являются:

K1- коэффициент текущей ликвидности;

K2- коэффициент достаточности собственного оборотного капитала;

K3- коэффициент финансовой независимости;

K4- коэффициент рентабельности продаж;

Нахождение рейтингового числа проводилось согласно принципам, рейтингового моделирования, по результатам применения которых была получена следующая дискриминантно-рейтинговая экспресс-методика оценки финансового состояния:

$$R = 0,25K1 + K2 + 0,64K3 + K4 \quad (1)$$

Расчет R-значений по исследуемой выборке организаций, позволил определить градацию разделительного критерия модели для оставшихся групп. Так, для организаций первой группы, характеризующиеся запасом финансовой устойчивости, соответствует аналогичный показатель модели равный или превышающий 3,51.

Организации, характеризующиеся устойчивым финансовым состоянием имеют значения модели в промежутке от 1,01, до 3,51. Результат модели, рассчитанный по данным организаций, находящиеся в неустойчивом состоянии, колеблется в пределах от 0 до 1,01. Сельскохозяйственной организации, находящиеся в глубоком предкризисном и кризисном состоянии находились в диапазоне значений R-критерия от 0, до $-\infty$.

Данные полученные по результатам апробации модели на массивах сельскохозяйственных организаций, ведущих свою хозяйственную деятельность в период с 2006 по 2013 гг. показали корректное распределение организаций согласно уровням финансового состояния, дифференцированного с помощью модели, и реальной ранее выявленной принадлежности к той или иной группе финансового состояния.

Таким образом, предлагаемая нами модель, учитывающая специфику сельскохозяйственной отрасли, позволяет проводить достаточно точную диагностику финансового состояния сельхозпроизводителей. Создание модели в действующих экономических условиях гарантирует достоверность результатов оценки с ее использованием. Простота применения увеличивает скорость проведения аналитических процедур. Полученные характеристики позволяют рекомендовать модель к использованию не только в сфере оценки продовольственной безопасности но и в качестве метода экспресс-анализа финансового состояния сельскохозяйственных организаций непосредственно хозяйствующими субъектами, государственными органами, осуществляющими мониторинг за деятельностью организаций АПК, кредитными организациями и внешними пользователями отчетности в целях проведения комплексного анализа финансового состояния и прогнозирования риска банкротства.

Список литературы

1. Васильева Н.К. Анализ и управление финансовыми рисками организации: монография / Н. К. Васильева, А. В. Чернявская. - Ставрополь, - 2011.
2. Жминько, Н.С. Методика оценки финансового состояния сельскохозяйственных организаций Краснодарского края / Н.С. Жминько, А.Е. Жминько // Экономика региона - № 2 - 2014. - С. 161-170.
3. Жминько, Н.С. Теоретические аспекты финансового контроля хозяйствующих субъектов / Н. С. Жминько, Н.В. Васильева // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) [Электронный ресурс]. – Краснодар: КубГАУ, 2014. – №98 (04). С. 1042-1056. – IDA [article ID]: 0981404105. – Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2014/04/pdf/105.pdf>.

4. Зелинская, М.В. Инструментарий оценки состояния региональной экономической системы / М.В. Зелинская // Экономика и предпринимательство. - 2013. - № 11-2 (40-2). - С. 147-151.
5. Климовских Н.В. Вопросы стратегической устойчивости предприятий санаторно-курортной отрасли Краснодарского края / Н.В. Климовских // Психология. Экономика. Право. - 2014. - № 2. - С. 52-59.
6. Кучеренко С.А. Достоверная оценка финансового состояния как фактор экономической безопасности субъектов сельского хозяйства / С.А. Кучеренко, Н.С. Жминько // Наука, образование, общество: тенденции и перспективы: материалы Международной научно-практической конференции в 5 частях. – ООО «АР-Консалт», М., 2014. – с. 13-16
7. Кучеренко С.А. Применение существующих дискриминантных моделей прогнозирования банкротства в организациях сельского хозяйства / С.А. Кучеренко // Финансовая аналитика: проблемы и решения. № 12. - 2008. - С. 46-51.
8. Кучеренко, С.А., Прогнозирование банкротства сельскохозяйственных организаций: монография. / С.А. Кучеренко -Краснодар: КубГАУ, - 2011. – 210 с.
9. Попов В.П. Аудит и экономическая безопасность организации / В.П. Попов, А.А. Костанян // Наука, образование, общество: тенденции и перспективы: материалы Международной научно-практической конференции. – ООО «АР-Консалт», М., 2014. – с. 59-60
10. Попов В.П. Государственный финансовый контроль и финансовая безопасность государства: цели и задачи / В.П. Попов, Я.Г. Кумышев // Наука, образование, общество: тенденции и перспективы: материалы Международной научно-практической конференции. – ООО «АР-Консалт», М., 2014. – с. 57-58
11. Попов В.П. Экономическая безопасность сельскохозяйственных предприятий и мероприятия по ее обеспечению / В.П. Попов, А.А. Костанян // Наука, образование, общество: тенденции и перспективы: материалы Международной научно-практической конференции. – ООО «АР-Консалт», М., 2014. – с. 60-62
12. Швырева О.И., Петух А.В. Методика управления аудиторскими рисками / О. И. Швырева, А.В. Петух // Международный бухгалтерский учет. - 2012. - № 44 - с. 33-43.

МУДРОСТЬ СТАНДАРТИЗАЦИИ И УЩЕРБНОСТЬ СТАНДАРТОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Лачинов Юрий Николаевич

кандидат экон.наук, профессор, г.Москва

WISDOM OF STANDARDIZATION AND POVERTY OF STANDARDS OF ECONOMIC EDUCATION

Standards are needed not for that, that to think standard, but at the non-standard thinking to be clear to other thinkers

IACHINOV Yury, Candidate of Science, professor, Moscow

АННОТАЦИЯ

Экономическое образование 21 века должно учитывать, что эффективное экономическое строительство и управление возможно только на фундаменте единообразного понимания всей экономической терминологии.

ABSTRACT

Economic educating of 21 century must take into account that effective economic building and management maybe only on foundation of the uniform understanding of all economic terminology.

Ключевые слова: наука, экономика, теория, образовательный стандарт, стоимость, прибыль, капитал, деньги, финансы, отношения, механизмы

Keywords: science, economics, theorie, education Standard, price, profit, capital, money, finance, relations mechanisms.

Стандарты нужны не для того, чтоб мыслить стандартно, но чтобы при нестандартном мышлении быть понятным другим мыслителям.

Уже десятилетия из года в год в масштабах России и, как известно автору из материалов совместных форумов, конференций, во множестве стран СНГ, ведется бестолковое экономическое образование, а в РФ с указанием на стандарты, которые якобы соответствуют 21 веку. Всё преподавание экономики основано на «экономиксе», завезённом в период «перестройки» из США. Соответственно абсолютно отсутствует научность, которая начинается с определенности сущностей, или элементов экономики, означаемых известными терминами – Стоимость, Прибыль, Капитал, Деньги, Финансы, а также Отношения и Механизмы в экономике. То есть ни один выпускник не знает элементарной экономики, поскольку её основ не преподавали в университете, а не делали этого, потому что

нет преподавателей, которые бы знали эти основы. Возьмите любой учебник – ни в одном нет разделов, посвященных названным сущностям, а если что-то попадает в тексте, то объяснения и формулировки вызывают сомнения в здравомыслии авторов. Например, деньги определены, как «развитая форма товарных отношений», а прибыль – как «превращенная форма прибавочной стоимости»... Какие же стандартные требования предъявляются к выпускникам, отучившимся 4-5 лет в университете- ? – а как раз знание этих самых «формулировок», невозможных к пониманию.. это, во-первых. И, во-вторых, знание экономикс-ческих премудростей, относящихся в большой мере к менеджменту и к вычислениям с разным графическим сопровождением. Но так ли это нужно творческому экономисту- ? В современной технологии практически все вычисления, от бухгалтерского учета до бизнес-проектирования, упакованы в компьютерные программы. Нужно только ориентироваться в их многообразии, но, как правило, и этот вопрос решен каждой фирмой

в рамках её внутренней учетной и проектной политики. Таким образом, нынешние стандарты экономического образования дублируют внутреннее содержание алгоритмов компьютерных программ и не являются основой для единого представления об экономических элементах, для взаимопонимания между специалистами при попытках создания действенных экономических механизмов из определенной элементной базы.

Отсутствие представления об истинных сущностях экономики, её содержательных структурных, строительных элементах, отражается и на вузовской профессии, авторских коллективах учебной литературы – превращая каждого преподавателя и всю преподавательскую гвардию в предателей и укрывателей истины от студенчества. А те лица, которым уже известны обвинения автора в предательстве науки, но никак на них не реагируют, просто переступили красную черту научной этики. Поэтому вопросы стандартизации экономических знаний тесно сопрягаются с моралью в науке и с нравственностью каждого лица, приобщенного к научно-образовательной сфере. Здесь тоже нужны стандарты поведения, соответствующие принципам научной этики: от корректности межличностного общения до свободы высказывания новых идей и соблюдения права вынесения их на обсуждение научной общественности – при обязательности обеспечения такого обсуждения руководством всех уровней научно-образовательной иерархии. Сегодняшняя организация и уровень научной этики определен только личностными качествами руководителя и его предпочтениями, корпоративными, политическими соображениями. Так, автору отказывается в обсуждении его новой теории по обстоятельствам его якобы «вздорного характера»... - из-за чего, как ответил академик А.Л.Стемпковский «никто из ведущих ученых не хочет писать рецензию на Ваши труды». Тем самым «академически» заявлено, что «ведущие учёные» нашей страны свои научные оценки выводят не на основе научного анализа, но по их отношению к личности новатора. Вот такой апофеоз научности от академика РАН, и не только научности, но и нравственности. В то же время, эти самые «никто» никак не представлены, но и мне, и множеству других ученых не известен ни один автор сколь-нибудь значительного труда по экономической ТЕОРИИ, политэкономии, не считая коллективов, пишущих из года в год ущербные и ложные учебники... - последний факт являет собой скрытое за спинами друг друга бесстыдство людей, что позволяет им удерживаться в околонаучной сфере и получать неоправданные деньги – государственные и народные. Истинный учёный корректен и ответственен, предан науке. А в случае с новой теорией единственным основанием отсутствия на неё рецензии-экспертизы является ущербность околонаучных знаний "ведущих ученых"-экспертов" в сравнении с научными-истинными и доказательными представлениями об экономике – в новой экономической классике. Отсюда вытекает стандарт научности учебной литературы по экономике- общий для любой дисциплины и реализованный в любом без исключения учебнике: А)корректная определенность сущностей в разделах- Стоимость, Прибыль, Капитал, Деньги, Финансы, Отношения в экономике – как элементы, из которых строятся все экономические системы, механизмы; Б)классификация элементов в рамках отдельной экономической ячейки с полной их определенностью; В)доказательные законы, описывающие основные взаимодействия в экономике и действующие на их основе механизмы.

В сложившейся ситуации и в условиях отсутствия государственного органа регистрации открытий и изобретений бесполезно читать морали для безнравственной публики, избегающей всего нового и замалчивающей опубликованные новационные идеи. Но, чтобы ни одна дельная идея (дурь нетрудно отсеять) не пропала или не ушла к другой державе, нужно прибегнуть к системной организации сбора, охраны, поддержания и продвижения новаций с обязательным их обсуждением и принятием решения. И чтобы с руководителями от Минобрнауки до Академии наук был спрос – отчет о принятых заявках, обсужденных новациях и принятых решениях.

Период летних отпусков можно с пользой посвятить вопросам содержания учебника по экономической теории. Автор предлагает следующую схему:

Введение.

Архитектура представлений об экономике

1. ОПРЕДЕЛЕННОСТЬ СУЩНОСТЕЙ И КЛАССИФИКАЦИЯ ОБЪЕКТОВ В ЭКОНОМИКЕ
 - 1.1. Определенность экономики
 - 1.2. Определенность отношений в экономике
 - 1.3. Определенность стоимости, собственности и прибыли
 - 1.4. Труд, блага, товары, деньги, капитал
 - 1.5. Доход, кредит, финансы
 - 1.6. Классификация объектов экономики
2. ТЕОРИЯ СТОИМОСТИ И СОБСТВЕННОСТИ
 - 2.1. Закон тождества собственности и ответственности
 - 2.2. Стоимость и прибыль. Закон трансформации природы в стоимость
3. ТЕОРИЯ КАПИТАЛА
 - 3.1 Капитал – живая клетка экономики
 - 3.2. Диалектика и квантовая организация капитала
 - 3.3. Генетика капитала
 - 3.4. Экспансия капитала
- 2-3ЗАКОН ВОЗРАСТАНИЯ СТОИМОСТИ И КАПИТАЛА В РЫНОЧНЫХ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯХ
4. ТРУДОВАЯ ТЕОРИЯ
 - 4.1. Двойственность труда
 - 4.2. Трудовая теория стоимости и оплата труда
5. ТЕОРИЯ ДЕНЕГ
 - 5.1. История и сущность, виды и функции денег
 - 5.2. Количественная сторона денег
 - 5.3. Качество денег, основание валют
 - 5.4. Денежные волны и формула возрастания стоимости
6. БАНКИ, КРЕДИТ, ИСТОКИ ЭМИССИИ
 - 6.1. Банк и банковская сеть в экономике
 - 6.2. Кредитно-банковская эмиссия денег
7. РЫНОК ЦЕННЫХ БУМАГ И ФИНАНСЫ
 - 7.1. Финансовый капитал и ценные бумаги
 - 7.2. Сущность ценных бумаг – кредитная и капитальная
 - 7.3. Финансы – вершина экономической пирамиды
8. ТЕОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ МЕХАНИЗМОВ – конструкции и технологии
9. ОБЩИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ

Заключение. Перспективы новой экономики на научном фундаменте.

Определившись в понимании главных сущностей, в частные теории экономических категорий, обучаемый вникает в характер разных взаимодействий между ними и познаёт возможности конструирования экономических систем, механизмов. Знание стандартных элементов и механизмов, начиная с древнейшего амортизационного, от-

крывает дорогу к творчеству – в конструкциях и технологиях. Наука и образование на научной основе вкупе с творчеством формирует армию истинных экономистов, новую действенную экономическую практику, новую реальность будущего.

Литература

1. Лачинов Ю.Н. Новейшая социально-политическая экономика. М.: «Спутник+», 2004.
2. Лачинов Ю.Н. Единый учебник экономики*Пролог к «экономиксу»*Начала экономической теории. М.: ЛЕНАНД, 2014.
3. «Новая экономическая классика. Российская научно-образовательная школа Лачинова»- М.: ЛЕНАНД, 2012г
4. Лачинов Ю.Н. Новая экономическая классика. LAMBERT, Германия, 2014.

МОДЕЛИРОВАНИЕ РЫНКА ИПОТЕЧНОГО ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

Малахова Татьяна Александровна
Аспирант МЭСИ

АННОТАЦИЯ

Целью данного исследования является построение эконометрической модели оценки рынка ипотечного жилищного кредитования. С использованием методов регрессионного анализа нами была построена адекватная модель, описывающая зависимость темпов роста объемов ипотечного жилищного кредитования от макроэкономических переменных. Построенная модель может использоваться для построения прогнозов и в целях стресс-тестирования.

ABSTRACT

The main aim of this research is to develop econometric model for mortgage loans market assessing. Using multiple regression methods we have made adequate model which describes dependencies between mortgage loans growth rate and macroeconomic variables. This model can be used for forecasting and stress-testing.

Ключевые слова: Регрессионный анализ, эконометрические модели, рынок ипотечного жилищного кредитования
Keywords: Regression analysis, econometric models, mortgage loans market

В текущих условиях общей финансовой нестабильности ипотечное жилищное кредитование может выступить локомотивом для российских банков, способным восстановить темпы роста розничного кредитования при сохранении уровня кредитного риска на приемлемом уровне. Традиционно ипотечные жилищные кредиты считаются наиболее качественными с точки зрения обслуживания долга клиентами и несут существенно меньшие риски для кредиторов по сравнению с другими розничными продуктами. Так, по данным Банка России доля просроченной задолженности по ипотечным жилищным кредитам на 1.06.2015 составляла 1,4%, в то время как по розничному кредитному портфелю кредитов в целом - 7,4%. [1]

Одним из факторов поддержки сегмента ипотечного сегмента кредитования в 2015 году станет правительственная программа субсидирования процентной ставки, в рамках которой может быть предоставлено кредитов на общую сумму до 400 млрд рублей. Однако даже с учетом данной программы общий объем кредитов, предоставленных в 2015 году, может снизиться на 30–40% по сравнению с предыдущим годом. Банк России также принял ряд мер, направленных на стимулирование банков предоставлять ипотечные кредиты с пониженным уровнем риска (с высоким первоначальным взносом и долговой нагрузкой заемщика. [2]

Анализ дальнейшего развития рынка ипотечного жилищного кредитования с целью его моделирования и прогнозирования представляет значительный интерес как для надзорного органа, так и отдельных кредитных организаций. В этой связи нами была построена эконометри-

ческая модель рынка ипотечного жилищного кредитования в России, описывающая зависимости объема, предоставленных ипотечных жилищных кредитов от макроэкономических факторов и представляет его результаты.

В российских источниках представлено недостаточное количество качественно структурированных временных рядов, сохраняющих своё содержание и характеристики в течение продолжительного времени (в частности, в ряде случаев возникает необходимость перерасчета данных за несколько лет; вводятся новые показатели и упраздняются старые). Это приводит к тому, что рассматриваемые временные ряды имеют небольшое количество наблюдений, что существенно усложняет процесс построения моделей.

В этой связи в рамках моделирования в обучающую выборку были включены наблюдения за период с января 2009 по март 2015 года, при этом рассматривалась месячная динамика показателей. Таким образом, в выборку данных вошло 61 наблюдение.

На подготовительном этапе исходные временные ряды были протестированы на стационарность и наличие мультиколлинеарности. В целях удовлетворения всех условий статистической значимости и адекватности некоторые данные были модифицированы с использованием логарифмирования, расчета темпов прироста и лагирования.

Моделирование проводилось с использованием методов регрессионного анализа; коэффициенты моделей были оценены с применением метода наименьших квадратов. После проверки статистических характеристик была отобрана наиболее адекватная модель:

$$\ln(\widehat{y}_t) = 2.78 + 0.0023 * y_{t-1} - 0.088 * x_{1,t} + 0.017 * x_{2,t-2} - 0.167 * ix_{3,t}, \quad (1)$$

где y_t – изменение темпа роста вновь выданных ипотечных жилищных кредитов (далее объем рынка ИЖК), в п.п. к соответствующему периоду прошлого года;

y_{t-1} – изменение темпа роста объем рынка ИЖК на предыдущую отчетную дату, в п.п. к соответствующему периоду прошлого года;

$x_{1,t}$ – изменение уровня безработицы, в п.п. к соответствующему периоду прошлого года;

$x_{2,t-2}$ – изменение темпа роста реальных располагаемых доходов населения с лагом в два месяца, в п.п. к соответствующему периоду прошлого года;

$x_{3,t}$ – изменение процентной ставки рынка ИЖК, в п.п. к соответствующему периоду прошлого года.

Построенная модель была проверена на значимость и на наличие автокорреляции в остатках. Все проверенные характеристики продемонстрировали высокое качество построенной модели. В частности, коэффициент детерминации составил 0,93. Таким образом, 93% дисперсии зависимой переменной объясняется вошедшими в модель показателями.

На рисунке 1 представлены результаты построенной модели.



Рисунок 1. Динамика фактических и оцененных темпов роста объема рынка ИЖК, в%

Как мы видим на рисунке 1, оцененные значения модели корректно аппроксимируют фактические данные.

Также модель была проанализирована на предмет экономического смысла. Проведенный анализ показал, что построенная модель не только удовлетворяет всем требованиям статистической адекватности, но и является корректной с точки зрения экономической интерпретации.

Ввиду того, что зависимая переменная на начальном этапе моделирования была преобразована с использо-

ванием логарифмирования, прямое использование коэффициента эластичности для определения чувствительности исследуемого признака к изменению независимых переменных, на наш взгляд, не вполне корректно.

В этой связи нами был проведен анализ чувствительности изменения зависимой переменной от изменения на 1 и более процентный пункт выбранной независимой переменной при условии неизменности остальных показателей, входящих в модель (см. Таблица 1).

Таблица 1

Изменение темпов роста объема ИЖК при изменении на n п.п. независимых переменных

Изменение объясняющего фактора	Изменения темпов роста объема ИЖК при изменении независимой переменной на n п.п.:									
	на 1 п.п.	на 2 п.п.	на 3 п.п.	на 4 п.п.	на 5 п.п.	на 6 п.п.	на 7 п.п.	на 8 п.п.	на 9 п.п.	на 10 п.п.
Уровень процентной ставки	-15,4	-28,4	-39,4	-48,7	-56,6	-63,3	-69,0	-73,7	-77,8	-81,2
Уровень безработицы	-8,4	-16,2	-23,3	-29,7	-35,6	-41,1	-46,0	-50,6	-54,8	-58,6
Темпы роста денежных доходов населения	1,7	3,5	5,3	7,2	9,0	10,9	12,9	14,8	16,8	18,9

Графический анализ полученных значений позволил выявить полиномиальные зависимости рассмотренных показателей, которые можно выразить следующими уравнениями.

$$y = -0,0321x^3 + 1,1141x^2 - 15,998x - 0,5291 \quad (2)$$

Уравнение тренда при изменении уровня безработицы:

$$y = -0,0071x^3 + 0,3596x^2 - 8,7392x - 0,0578 \quad (3)$$

Уравнение тренда при изменении темпов роста денежных доходов населения:

$$y = 0,0164x^2 + 1,7213x + 0,008 \quad (4)$$

где:

x – соответствующее изменение объясняющей переменной, выраженное в п.п.;

y – изменение темпов роста рынка ИЖК в п.п.

Таким образом, на основании проведенных вычислений мы получили зависимости изменения темпов роста,

Уравнение тренда при изменении уровня процентной ставки рынка ИЖК:

вновь выданных ИЖК от изменения различных показателей (уровня процентной ставки и безработицы, реальных денежных доходов населения). Используя полученные модели и зависимости, мы можем оценить масштаб влияния изменения независимых переменных на исследуемую переменную.

Как следует из оцененного уравнения модели (1) и полученных трендовых зависимостей (2-4), ипотечное кредитование растет полиномиально при снижении процентной ставки рынка ИЖК (например, её снижение на 1 п.п. (при неизменности остальных параметров модели 1) увеличит темп роста объема рынка ИЖК на 15,4 п.п., на 2 п.п. – на 28,4 п.п. соответственно, и т.д. по аналогии) и уровня безработицы (уменьшение уровня безработицы, например, на 1 п.п. приведет к увеличению темпов роста объема вновь выданных ипотечных кредитов в годовом выражении на 8,4 п.п. и т.д. в соответствии с построенной полиномиальной моделью), при увеличении темпа роста реальных доходов населения с лагом в два месяца (изменение на 1 п.п. приведет к увеличению темпов роста объема ИЖК на 1,7 п.п. и т.д. в соответствии с построенной полиномиальной моделью).

Иными словами, снижение процентной ставки и уровня безработицы приводит к значительному увеличению объема вновь выдаваемых кредитов, а доходы населения стимулируют развитие рынка ИЖК.

При рассмотрении результатов модели можно отметить, что с точки зрения масштаба влияния главную роль в ипотечном кредитовании играет ценовой фактор (уровень процентной ставки по ипотечным жилищным

кредитам). На втором месте – занятость вкупе с располагаемыми реальными доходами. Эти показатели адекватно характеризуют кредитоспособность заемщиков.

Ввиду того, что построенная модель обладает хорошими статистическими характеристиками и достаточно корректно описывает экономические зависимости, на следующем этапе считаем допустимым их использование в целях построения прогнозных оценок, а также при проведении стресс-тестирования банковского сектора с использованием сценарного анализа.

Список литературы

1. http://www.cbr.ru/analytics/bank_system/obs_1507.pdf - Обзор банковского сектора Российской Федерации (интернет-версия), Банк России, табл.12.
2. Обзор финансовой стабильности за IV квартал 2014 – I квартал 2015 г., Банк России, с.40.
3. Дубров А. М., Мхитарян В. С., Трошин Л. И. Многомерные статистические методы и основы эконометрики: Учебно-практическое пособие / МЭСИ. - М., 1998г.
4. Дуброва Т.А. Статистические методы прогнозирования – М.: Юнити, 2003г.

НАЛОГОВОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: ПРОБЛЕМЫ И ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ

Мандрощенко Ольга Валентиновна

Д.э.н., профессор кафедры «Налоги и налогообложение» Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, г. Москва

АННОТАЦИЯ

Цель: Стимулирование инновационных процессов играет важную роль в современном мире высоких технологий. Одной из важнейших составляющих государственной поддержки инновационных процессов является налоговое регулирование. Анализ налоговых льгот, оценка их эффективности являются основой налогового регулирования.

Метод: В ходе исследования применялись общенаучные методы исследования - наблюдение, логический и структурно-функциональный анализ, экономический анализ.

Результат: Проанализировано действующее налоговое законодательство в отношении льгот и предложена система мер для повышения инновационной активности предприятий.

Выводы: Сделан вывод о необходимости разработки единой методики оценки эффективности налоговых льгот и рекомендаций по развитию инновационной деятельности.

ABSTRACT

Background: Stimulation of innovation processes plays important role in today's world of high technologies. One of the most important components of government support of innovation processes is tax regulation. Analysis of tax benefits, assessment of their effectiveness are the basis of tax regulation.

Method: In the study were used scientific methods of research – observation, logical and structural – functional analysis, economic analysis.

Result: The current income tax legislation was analyzed regarding to benefits and the system of measures to improve innovation activities was offered.

Conclusions: The conclusion was made about the need of development of uniform methodology of measurement of effectiveness of tax benefits and recommendations for the development of innovation activities.

Ключевые слова: налоговые льготы, налоговое стимулирование, инновационная деятельность, эффективность.

Keywords: tax benefits, tax stimulation, innovation activities, effectiveness.

В Российской Федерации инновационные предприятия могут получить инвестиционный налоговый кредит на срок от 1 до 5 лет, льготы по налогу на добавленную стоимость, налогу на прибыль организаций и т.д. Однако нельзя сказать, что эти льготы являются эффективными и активно используются организациями. Поэтому практически каждая из них должна быть законодательно доработана.

Как показывает практика, предоставление инвестиционного налогового кредита на срок в соответствии с Налоговым кодексом РФ недостаточно для появления первых признаков окупаемости, поскольку инновационная деятельность – это долгосрочная деятельность и для получения результата должно пройти, как правило, более 5 лет.

Предоставление льгот по налогу на добавленную стоимость усложняет отношения с организациями – плательщиками НДС, т.к. у последних это приводит к увеличению налоговой нагрузки и отсутствию возможности предъявить НДС к вычету.

Говоря об инновационных предприятиях, необходимо обратить внимание на увеличение таких статей расходов, как расходы на научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки и доли расходов, не давших положительного результата. Данная тенденция объясняется особенностью инновационной деятельности: среди 10 инновационных проектов только третью часть можно считать эффективными, т.е. имеющими положительный результат.

Несмотря на доминирование убыточных проектов, Налоговым кодексом РФ (НК РФ) предусмотрена возможность эффективного налогового учета расходов на НИОКР. Во-первых, инновационные предприятия могут признавать расходы на НИОКР в отчетном налоговом периоде, в котором они были произведены. Во-вторых, расходы на определенные виды НИОКР подлежат налоговому учету у заказчика таких работ, исходя из фактического размера расходов с коэффициентом 1,5.

Оценивая законодательство о налогах и сборах Российской Федерации на текущий момент, можно утверждать, что система налоговых льгот и преференций соответствует предъявляемым требованиям лишь отчасти:

- цель установления налоговых привилегий напрямую не вытекает из актов законодательства о налогах и сборах;
- оценка эффективности налоговых льгот присутствует эпизодически.

Еще одна проблема заключается в сложности использования налоговых льгот. Соотношение выгод от возможного применения льгот и рисков дополнительных проверок, а также прохождения через различные бюрократические процедуры вынуждает компании отказываться от использования налоговых льгот.

В этой связи делать выводы об экономической эффективности инновационной деятельности предприятий путем введения определенных налоговых преференций – не просто. Государственное регулирование в целом по-прежнему недостаточно конкурентоспособно. В частности, в налоговом регулировании инновационного бизнеса продолжает превалировать фискальная составляющая, а не стимулирующая. Нагрузка по налоговым и неналоговым платежам имеет тенденцию роста (особенно в связи с переходом от единого социального налога к страховым платежам), что отрицательно сказывается на развитии инновационной деятельности.

Для дальнейшего развития инновационной деятельности, увеличения доли высокотехнологичных и наукоемких производств, необходимо уделить внимание решению следующих задач:

- формирование механизмов административной, инфраструктурной и финансовой поддержки инвестиций;

- снижение административных барьеров;
- формирование механизмов спроса на продукцию создаваемых инвесторами инновационных производств;
- формирование благоприятных налоговых условий реализации инвестиций;
- формирование механизмов развития наукоемких и высокотехнологичных производств;
- формирование благоприятных условий для внедрения инновационных технологий в реальном секторе экономики, обновления парка машин и оборудования, диверсификации производства, внедрения международных стандартов управления качеством;
- формирование благоприятных условий для развития среднего и малого бизнеса.

Система налоговых льгот и преференций, выступая в роли действенного экономического регулятора, должна отвечать определенным требованиям, при невыполнении которых функционирование данной системы становится нецелесообразным.

С целью обеспечения долгосрочной сбалансированности и устойчивости бюджетной системы, налоговые льготы и преференции должны оцениваться с позиции «цель» - «результат», что означает наличие, во-первых, строго определенных параметров, на достижение которых направлены усилия государства и, во-вторых, проведение оценки эффективности установленных привилегий, которая отражает достижение поставленных целей.

В настоящее время в России не существует единой методики оценки эффективности налоговых льгот. Субъекты Российской Федерации и муниципальные образования самостоятельно разрабатывают и утверждают данные подходы к оценке льгот.

На основании данных налоговой, статистической и финансовой отчетности проведем оценку эффективности использования налоговых льгот на примере Московской области. В качестве данных налоговой отчетности будем использовать последние опубликованные отчеты ФНС о налоговой базе и структуре начислений по налогам, зачисляемым в бюджет субъекта, по состоянию на 01.01.2014 года (формы № 5-ТН, 5-НИО, 5-ПМ).

Налоговые льготы в Московской области установлены следующими законами о налогах:

- "О транспортном налоге в Московской области" (от 16.11.2002 N 129/2002-ОЗ в ред. от 22.10.2014)
- "О налоге на имущество организаций в Московской области" (от 21.11.2003 N 150/2003-ОЗ в ред. от 26.11.2014)
- "О льготном налогообложении в Московской области" (от 24.11.2004 N 151/2004-ОЗ в ред. от 05.03.2015)

В соответствии с налоговым законодательством Российской Федерации налоговые льготы имеют заявительный характер. Общая информация о предоставленных налоговых льготах приведена в таблице №1.

Таблица 1

Налоговые льготы, предоставленные на территории Московской области по состоянию на 01.01.2014 года.

Показатель	Сумма льгот, тыс. руб.	Удельный вес в общей сумме льгот, %
Льготы по налогу на имущество организаций	391 279	64,7
Льготы по налогу на прибыль организаций	61 074	10,1
Льготы по транспортному налогу	152 099	25,2
Всего налоговых льгот, установленных региональным законодательством	604 452	100,0

По данным таблицы можно сделать вывод, что наибольший удельный вес в общем объеме предоставляемых субъектом льгот приходится на льготы по налогу на имущество организаций, это практически 65% от всей суммы льгот. Наименьший показатель имеют льготы по налогу на прибыль организаций – всего лишь 10% от общей суммы предоставляемых льгот.

Для оценки эффективности налоговых льгот была использована Методика Калужской области, т.к. аналогичная методика в Московской области отсутствует.

Из результатов расчета следует, что наибольший объем льгот составили налоговые льготы по налогу на имущество организаций, а самым эффективным способом поощрения налогоплательщиков является предоставление льгот по транспортному налогу, так как здесь наблюдается положительная тенденция с точки зрения и бюджетной, и экономической эффективности, в то время как предоставление льгот по налогу на прибыль в виде уменьшения ставки налога, зачисляемого в бюджет субъекта, неблагоприятно отражается на доходах бюджета Московской области – темп роста налоговой базы и исчисленного налога отстает от темпа роста налоговых льгот. В связи с этим возникает вопрос, даст ли данная льгота бюджету региона положительный результат в долгосрочной перспективе, или же следует уже сейчас отказаться от ее предоставления и искать новые пути стимулирования налогоплательщиков без нанесения финансового ущерба бюджету области.

В целом, проведенный анализ нормативных актов законодательных и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации позволяет утверждать о том, что в большинстве регионов проводится определенная работа по анализу эффективности применения налоговых льгот. Однако причина несовершенства действующих практик оценки эффективности налоговых льгот лежит в особенностях инструментов налогового стимулирования.

В настоящее время НК РФ не устанавливает практически никаких обязанностей по направлениям использования налоговых льгот и преференций, а требования органов исполнительной власти по целевому использованию полученных средств не основаны на законе.

В целях улучшения качества оценки эффективности налоговых льгот целесообразно предложить следующие мероприятия:

- Необходимо разрабатывать и внедрять единую методику оценки эффективности налоговых льгот для анализа практики применения льгот по налогу на прибыль, налогу на имущество организаций и транспортному налогу;
- В ходе оценки эффективности налоговых льгот акцент необходимо ставить на анализе такого показателя, как налоговая база, т.к. это позволит получить нужную информацию, независимо от изменений налоговых ставок и уровня собираемости налогов;
- Оценка экономической эффективности налоговых льгот должна учитывать прирост инновационного производства, валового регионального продукта и социально-экономических показателей развития региона.

Список литературы

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть 2
2. Мандрощенко О.В. Основные направления оптимизации налогообложения инвестиционной деятельности малых предприятий: Монография. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2010
3. Мандрощенко О.В. Влияние налоговой политики на эффективность инвестиционной деятельности малых предприятий: Монография.- М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 2010

ИНТЕГРИРОВАННЫЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ ТВОРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ В БИЗНЕС ОРГАНИЗАЦИИ

Михальченко Мария Викторовна

Аспирант кафедры теории управления, ГУУ, г. Москва

АННОТАЦИЯ

Представлены результаты анализа и систематизации видов менеджмента, связанных с управлением творческой деятельностью, сделан вывод о необходимости интегрированного подхода к управлению творческой деятельностью в бизнес организации.

ABSTRACT

The results of analysis and systematization of the types of management related to the management of creative activities are given. The conclusion that there is a need for an integrated approach to the management of creative activities in a business organization is made.

Ключевые слова: творческая деятельность, инновация, инновационный процесс, инновационный менеджмент, креативный процесс, креативный менеджмент, менеджмент креативности организации, управление знаниями, управление талантами, дизайн-менеджмент.

Keywords: creativity, innovation, innovation process, innovation management, creative process, creative management, management of creativity in organization, knowledge management, talent management, design management.

Результатом того, что внешняя среда современной организации меняется очень быстро, является необходимость в укреплении конкурентных преимуществ компании и в незамедлительной реакции на изменения технологий и ситуации на рынке. Таким образом способность

организации постоянно обновлять свои продукты и бизнес-процессы, реализуя идеи и внедряя инновации, становится залогом успешной деятельности компании. Одной из составляющей инновационного потенциала являются трудовые ресурсы, то есть персонал с его знаниями, на ос-

нове которых генерируются новые идеи. Способность организации поддерживать постоянную инновационную активность напрямую зависит от способности непрерывной генерации новых идей и решений – креативности организации.

Устойчивое и инновационное развитие требует эффективного управления творческими процессами в организации, чтобы обеспечить поток идей, который питает инновационный процесс. Поэтому бизнес организации инвестируют средства в реализацию различных концепций управления, связанных с развитием и управлением творчеством, таких как: управление знаниями, управление талантами, дизайн менеджмент, креативный менеджмент и менеджмент креативности организации. Конкретные программы связаны с разработкой и реализацией модели корпоративной памяти компании, организацией мероприятий по командообразованию, обучению креативным тех-

никам, развитию лидерских качеств и т. п. Все эти разрозненные и единичные управленческие инициативы не принесут должного эффекта, если не будут реализовываться на постоянной основе с использованием системного подхода. Например, создание корпоративной базы знаний не означает, что теперь в организации будут появляться новые идеи, потому что прежде необходимо понимать как и когда использовать эти знания. Также для разработки новых решений требуется соответствующая мотивация, чтобы стимулировать творческую деятельность. Однако мотивация окажется не состоятельной, если в компании нет талантливых людей способных к творчеству.

Интегрированный подход позволяет проанализировать взаимосвязь концепций управления творчеством и определить роль каждой из них в общей системе управления творчеством в бизнес организации. Далее в таблице 1 приведены результаты систематизации концепций управления творческой деятельностью.

Таблица 1

Виды менеджмента, связанные с управлением творчеством в бизнес организации

Вид менеджмента	Объект управления	Содержание концепции	Главная задача	Роль в управлении творчеством
Инновационный менеджмент	Инновационная деятельность	Управление процессами создания, освоения, распространения и использования инноваций	Достижение прибыльности (выгоды) от осуществления инновационной деятельности	Воплощение идей в инновациях
Управление знаниями	Знания	Управление процессами создания, накопления, распространения и использования знаний	Обеспечение необходимыми знаниями в нужное время в нужном месте	Формирование орг. памяти, создание самообучающейся организации и орг. культуры знаний
Управление талантами	Талантливые сотрудники	Управление процессами привлечения, удержания необходимых сотрудников, развития и использования их талантов	Обеспечить необходимыми людьми; раскрыть и реализовать профессиональные и личностные способности сотрудников	Обеспечение организации субъектами творческой деятельности
Креативный менеджмент	Процесс креативного мышления менеджеров	Вид самоуправления, подразумевает разработку и использование нестандартных методов производства и управления, гибких стратегий, а также принятие решений на основе интуиции	Развить способность стремительного реагирования на изменения и принятия эффективных решений в ситуации неопределенности	Повышение креативности управленческой системы
Менеджмент креативности организации	Креативная деятельность организации	Организация, обеспечение, и объединение всех видов и уровней творческой деятельности в компании	Создание непрерывного потока новых идей в организации	Создание условий для творчества в организации и регулирование направления творческих усилий
Дизайн-менеджмент	Процесс дизайна	Управление групповым процессом проектирования продуктов, услуг, процессов, окружающей среды, представления информации на основе методологии дизайн мышления	Создание практического и привлекательного предложения для конечного пользователя	Связывает креативный этап и этап коммерциализации в инновационном процессе, обеспечивая успешное воплощение идей в инновациях

Как уже ясно из вышесказанного, творчество в бизнес организации воплощается в ее инновационной деятельности, которая является объектом управления инновационного менеджмента. Инновационный менеджмент появился раньше всех остальных рассматриваемых концепций управления творческой деятельностью, в середине XX века. Главной задачей данного вида управления является обеспечение эффективности инновационной деятельности организации. Результатом инновационной деятельности является воплощение новых идей, что определяет

роль инновационного менеджмента в семействе концепций управления творческой деятельностью.

В Российской Федерации принято следующее понятие инновационной деятельности – «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]. Тем не менее творчество в организации получает воплощение не только в инновациях, кото-

рые компания выводит на рынок, но и в инкорпорированных внутренних нововведениях. Такое понимание инновации, на наш взгляд, отражено в законе от 21 июля 2011 г. № 254-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О науке и государственной научно-технической политике». Инновация (технологическая, организационная, маркетинговая, экологическая) – «введенный в употребление новый или значительно улучшенный продукт (товар, услуга) или процесс, новый метод продаж или новый организационный метод в деловой практике, организации рабочих мест или во внешних связях» [2].

В 50-х годов прошлого века ведущие экономисты полагали, что инновационный процесс имеет линейный последовательный характер. С тех пор представление о содержании и характере инновационного процесса значительно изменилось. Современный инновационный процесс многоаспектен, имеет интегрированный и нелинейный характер [8]. Основными его чертами являются: мультиинституциональность и сетевой характер, что выражается в тесной связи с потребителями и различными организациями из внешней среды; увеличение использования экспертных систем и автоматизированного проектирования; межфункциональные связи внутри организации; параллельность процессов по разработке инновации. По сути, перечисленные черты отражают важную роль знаний и интеллектуального капитала организации в современном инновационном процессе.

Одним из направлений повышения эффективности и скорости воспроизводства инновационного процесса является менеджмент креативности организации, главной задачей которого является создание непрерывного потока новых идей [7]. Менеджмент креативности создает условия для творчества в организации, контролирует и фокусирует как индивидуальную, так и групповую творческую деятельность на достижении целей компании.

Творческая и инновационная деятельность сопряжена с высокой степенью неопределенности и риска и традиционный подход к управлению с детализированным планированием, повышенным контролем, только аналитическим способом принятия решений может сдерживать развитие организации. Креативный менеджмент позволяет управлять творческой деятельностью в организации, реализуя гибкий и интуитивный подход к принятию управленческих решений.

В отличие от креативного менеджмента и менеджмента креативности организации, которые сфокусированы на развитии у всех сотрудников способностей креативно мыслить, генерировать новые идеи, концепция управления талантами отвечает за обеспечение организации талантливыми сотрудниками, способными к творческой деятельности. Ведется поиск талантливых людей, осуществляется их карьерное планирование, обучение, мотивация [4].

Продуктивность творческой деятельности сотрудников компании напрямую зависит от существования в ней культуры знаний и практики управления знаниями. Знания, согласно модели креативности Т. Амабайл являются одной из главных составляющих креативности организации, основой создания инновационных идей [3]. Поэтому без провозглашения ценностей обмена знаниями, постоянного обучения, создания корпоративной системы управления знаниями, которая обеспечивает поиск, хранение и доступ к необходимой сотрудникам информации не возможна деятельность по созданию новых знаний, т. е. творчество.

Дизайн-менеджмент – концепция управления конкретным видом творческой деятельности в организации –

дизайном. Он связывает креативный этап и этап коммерциализации в инновационном процессе, обеспечивая успешное воплощение идей в инновациях [6]. Методика дизайн-мышления дает возможность разрабатывать концепции идей, используя различные источники знаний (сотрудники, клиенты, поставщики, научные исследования), а дизайн позволяет создать привлекательное предложение для клиентов за счет ориентации на их потребности, функциональность и эстетичность конечного результата. На оперативном уровне дизайн-менеджмент призван управлять процессом разработки концепции будущей инновации с использованием методики дизайн-мышления, а на стратегическом отвечает за разработку политики и стратегии в области дизайна товаров компании [5].

Целью управления творчеством в организации является развитие ее способности к постоянному системному обновлению бизнеса на всех уровнях и стремительному реагированию на изменения. По мнению М. С. Антропова, креативная организация – «это и условие формирования эффективного инновационного процесса и среда формирования уникальных креативных специалистов и особых технологий, особого организационного знания и ключевых компетенций, лежащих в основе конкурентного преимущества» [1].

Виды менеджмента, связанные с творчеством в организации, в общем и целом создают среду и возможности благоприятные для творческой деятельности. Они имеют некоторые пересечения в сферах управления, методах, но каждый из них имеет свой, конкретный объект управления, задачу, функции и роль в общей системе управления творчеством в организации.

Например, на формирование необходимой организационной культуры оказывает влияние и управление знаниями, создавая среду и условия обмена знаниями, и управление талантами, и менеджмент креативности, закладывая соответствующие ценности, принципы, практики осуществления творческой деятельности в компании.

Креативная организация постоянно изменяется сама, ее бизнес-процессы, методы работы, стратегии и т. д. Эффективное управление творческой деятельностью организации может быть достигнуто, когда все из описанных видов управления взаимосвязаны между собой. Тем не менее, подходы и методы в рамках каждой управленческой концепции могут быть разные, в зависимости от потребностей компании.

Список литературы

1. Антропов М. С. Управление знаниями, креативностью и инновациями в мультинациональных организациях: Учеб. пособие. – М.: РУДН, 2008. – 190 с.
2. Федеральный закон от 21 июля 2011 г. №254-ФЗ "О внесении изменений в федеральный закон "о науке и государственной научно - технической политике"// Собр. законодательства Рос. Федерации. – 2011. – №30, ст. 4602.
3. Amabile T. M. Componential theory of creativity [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.hbs.edu/faculty/Publication%20Files/12-096.pdf> (дата обращения: 26.02.2014).
4. Bersin J. Talent Management. What is it? Why now? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bf.umich.edu/docs/KeyReferenceArticles.pdf> (дата обращения: 01.06.2015).
5. Best K. Design Management: Managing Design, Strategy, Process and Implementation. – Lausanne: AVA Academia, 2006. – 215 p.

6. Cox G. Creativity in Business: building on the UK's strengths [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://grips-public.mediactive.fr/knowledge_base/view/349/cox-review-of-creativity-in-business-building-on-the-uk-s-strengths (дата обращения: 01.06.2015).
7. Encyclopedia of Creativity, Invention, Innovation and Entrepreneurship / E.G. Carayannis (Eds.). – New York et al.: Springer, 2013. – P.317-321.
8. Zizlavsky O. Past, Present and Future of the Innovation Process / O. Zizlavsky // International Journal of Engineering Business Management. – 2013. – Vol.5, №47:2013. – Режим доступа: <http://cdn.intechopen.com/pdfs-wm/45701.pdf> (дата обращения: 16.07.2015).

АНАЛИЗ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ДОКУМЕНТОВ В ОБЛАСТИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

Мотова Марина Александровна

канд.э.наук, в.н.с. Центр институтов развития инновационной экономики Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (Финуниверситет), Financial University

THE ANALYSIS OF STRATEGIC DOCUMENTS IN THE FIELD OF INNOVATIVE DEVELOPMENT

Motova Marina, Ph.D (Economics), Leading researcher of the Centre of the Development Institutions of Innovation Economy, Financial University. Moscow, Russian Federation

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены основные стратегические документы, связанные с перспективами инновационного и технологического развития России, принятые в последние годы. Сделаны выводы об их положительных сторонах и проанализированы противоречия и недостатки.

ABSTRACT

In article the main strategic documents connected with prospects of innovative and technological development of Russia, accepted in recent years are considered. Conclusions are drawn on their positive sides and contradictions and shortcomings are analysed.

Ключевые слова: инновации, прогноз, стратегия.

Keywords: innovations, forecast, strategy.

В настоящее время инновациям придается большое значение. В последние годы Правительством принят ряд документов, связанных с инновационным развитием.

В соответствии с Распоряжением Правительства РФ от 8 декабря 2011 г. № 2227-р была принята «Стратегия инновационного развития РФ на период до 2020 г.», в которой охвачены такие междисциплинарные проблемы, как инновационный бизнес, инновационный человек, государство, глобализация, инфраструктура, эффективность науки, территории инноваций и др. В январе 2014 г. Правительством РФ утвержден «Прогноз научно-технологического развития Российской Федерации до 2030 г.», подготовленный Минобрнауки РФ совместно с заинтересованными федеральными органами исполнительной власти.

Помимо политико-стратегической практики, 21 декабря 2013 года распоряжением Правительства № 2492-р была принята государственная программа «Экономическое развитие и инновационная экономика», разработанная Минэкономразвития РФ, а Постановлением Правительства РФ от 15 апреля 2014 года № 301 утверждена государственная программа «Развитие науки и технологий» на 2013-2020 годы, разработанная Минобрнауки РФ. В рамках этой программы, как известно, имеются 4 подпрограммы, которые в той или иной степени структурно и функционально взаимосвязаны друг с другом. Это подпрограмма 3 «Институциональное развитие научно-исследовательского сектора», подпрограмма 4 «Развитие межотраслевой инфраструктуры сектора исследований и разработок», подпрограмма 5 «Международное сотрудничество в сфере науки» и подпрограмма 6 «Обеспечение реализации Государственной программы».

Кроме того, предыдущий из среднесрочных прогнозов, разработанный Минэкономразвития РФ в сен-

тябре 2014г. – «Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов» имеет ярко выраженную инновационную направленность.

Таким образом, Россия в определенной степени уже имеет некоторый опыт в междисциплинарном, комплексном подходе к инновационной политике и стратегии. Однако, все эти подходы пока еще остаются фрагментарными.

Разработанные инновационные стратегии и прогнозы, а также государственные программы России должны составлять своего рода междисциплинарный, межведомственный фундамент для разработки стратегического прогнозно-инклюзивного подхода к развитию инновационно-технологической цивилизации XXI века как в России, так и на глобальном уровне.

Попытка осмыслить долгосрочные прогнозы инновационного и научно-технологического развития страны и в целом научно-инновационного комплекса России уже предпринимались ранее [1,2]. Новое осмысление этой масштабной стратегической проблемы для страны отражено в различных преломлениях и контекстах в двух основополагающих документах. Это: (1) «Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020года», или «Инновационная Россия – 2020» (далее – «Стратегия 2020»), разработанная Минэкономразвития РФ и утвержденная Распоряжением Правительства РФ от 8 декабря 2011 г. № 2227-р и (2) «Прогноз научно-технологического развития Российской Федерации на период до 2030 года» (далее – «Научно-технологический прогноз»), разработанный Минобрнауки России и утвержденный Д. Медведевым 20 января 2014 года. По логике как «Стратегия 2020», так и «Научно-технологический про-

гноз» должны иметь соответствующие скоординированные сочленения, относящиеся к научно-технологическим прогнозам до 2020-2030 гг. Это же относится и к разработанным Минэкономразвития в апреле 2012 года «Сценарным условиям долгосрочного прогноза социально-экономического развития Российской Федерации до 2030 года» (далее «Сценарные прогнозы»). Однако, структура и контент всех этих документов не имеют, как представляется, основополагающих точек взаимной увязки, несмотря на то, что именно наука, технологии и инновации оказывают всепроникающее как позитивное, так и негативное влияние на развитие экономики, промышленности, социума, культуры и в целом инновационной цивилизации XXI века.

Анализ «Стратегии 2020» показывает, что структурно стратегия выстраивается на использовании результатов всесторонней, всеобъемлющей оценки развития инновационного потенциала страны, выполненной, в том числе, с точки зрения долгосрочного научно-технологического прогноза. Это фактически отсутствует в структуре «Научно-технологического прогноза», который должен, по определению, быть отнесен к научно-технологическому развитию Российской Федерации 2030 г. Однако, как нам представляется, результатом этого прогноза фактически стал список перспективных научных направлений и прогнозных технологий, которые могут появиться или не появиться к 2030 году не только в России, но естественно и за рубежом. Учитывая внешнеполитические, внешнеэкономические, финансово-инвестиционные и другие прямые или косвенные проблемы научно-технологического и инновационного развития России в настоящий период, такие прогнозные списки могут оказаться лишь научной публицистикой. Кроме того, некоторые оценки вызовов и угроз, которые введены в текст «Научно-технологического прогноза» являются спорными. Это также относится и к «распределению» высоких технологий по отраслям промышленности. Так, например, угрозой для России в сфере ИКТ признается ускоренное формирование единого глобального информационного пространства. Глобализация, начавшаяся в XX веке приобретает черты мегатренда не только в сфере ИКТ, но и в других сферах. Эта тенденция несет в себе как позитивные, так негативные элементы. Но это объективность сегодняшнего дня. В прогнозном контексте не только наука и технологии глобализируются, но и инновационные структуры и экономика. Общество знаний приобретает глобальные черты, что будет содействовать инновационному развитию стран, но одновременно вызывать экономические, политические и социально-психологические флуктуации и синергетические эффекты. Надо отдать должное авторам «Научно-технологического прогноза», которые попытались интегрировать в списки перспективных технологий 2030 г. такие оценочные инструменты как

вызовы, окна возможностей, перспективные продуктивные группы и другие элементы, которые определенным образом «раскрасили» эти технологические списки. Однако эта попытка стала во многом декларативной, без каких-либо количественных и качественных показателей. Так, например, понятие рынка высоких технологий фактически отсутствует. В целом складывается впечатление, что наука, технологии и инновации существуют и развиваются сами по себе. Фактически как в «Стратегии 2020», так и в «Научно-технологическом прогнозе 2030» отсутствует интегрирующее начало, которое логически связывало бы эти два документа, что по логике является объективной необходимостью.

Надо сказать, что с теоретической и практической точек зрения «Стратегия 2020» пытается ответить на стоящие перед Россией вызовы и угрозы в сфере инновационного развития, определить цели, приоритеты и инструменты государственной инновационной политики, ориентиры финансирования сектора фундаментальной и прикладной науки и поддержки коммерциализации разработок. Таким образом, фактически это те структурные элементы, которые должны были бы быть взаимосвязаны со структурными элементами «Научно-технологического прогноза», по крайней мере, до 2020 г. Однако, в целом такие «крепежные связи» отсутствуют.

Следует отметить, что отсутствуют статистические данные и информация по современному местоположению России с точки зрения производства высокотехнологичной продукции и услуг в глобальном контексте, что давало бы картину направленности перспективных стратегических действий страны в период до 2030 года.

Одним из показателей, который может свидетельствовать об уровне технологического развития страны является добавленная стоимость высокотехнологичных отраслей обрабатывающей промышленности. Как видно из таблицы 1, по данным за 2012г. лидируют по величине данного показателя США (27,3% от общемирового объема).

Несколько отстает от них КНР (23,9%). На третьем месте со значением 8,5% следует Япония. Однако, как можно видеть, являясь лидером, США в период 1997-2012гг. постепенно уступали свои позиции: в 1997г. на них приходилось 32,6% от общемировой величины добавленной стоимости. В Японии это снижение еще заметнее: в 1997г. она занимала второе место после США (21,1% от общемирового объема). Китай за тот же период увеличил объем добавленной стоимости в 14,5 раз и соответствующую долю в общемировом объеме с 3,3% до 23,9%. Следующие три позиции занимают Германия (5,4%), Южная Корея (3,5%) и Великобритания (3,1%). Из них лишь Южная Корея за рассматриваемый период укрепила свои позиции.

Таблица 1

Добавленная стоимость высокотехнологичных отраслей обрабатывающей промышленности

Страна	В% к общемировому объему:			Изменение за 2012-2030гг.
	2012г.	1997г.	2030г. (прогноз)	
США	27,3	32,6	23,9	-3,4
КНР	23,9	3,3	39,1	+15,2
Япония	8,5	21,1	4,1	-4,4
Германия	5,4	5,6	6,9	+1,5
Южная Корея	3,5	2,7	2,4	-1,1
Великобритания	3,1	4,9	3,2	+0,1
Бразилия	2,3	1,8	2,8	+0,4
Франция	2,0	3,8	1,1	-1,0
Италия	1,6	2,6	0,7	-0,9

Страна	В% к общемировому объему:			Изменение за 2012-2030гг.
	2012г.	1997г.	2030г. (прогноз)	
Канада	1,4	1,5	1,0	-0,4
Россия	1,37	1,9	1,6	+0,3
Мексика	1,1	1,3	0,6	-0,5
Индия	0,9	0,4	3,2	+2,3
Австралия	0,6	0,5	0,6	+0,0
Индонезия	0,5	0,5	0,7	+0,2
Турция	0,2	0,2	0,1	-0,1
Аргентина	0,1	0,2	0,1	+0,0
ЮАР	0,1	0,1	0,1	-0,0
Саудовская Аравия	0,02	0,01	0,02	+0,0

Источник: [3], расчеты автора.

Россия в этом списке находится на 11-м месте, немного уступая Канаде и на 0,3 п.п. опережая Мексику. В 1997г. наша страна занимала 9-е место и ее доля в общемировом объеме добавленной стоимости высокотехнологичных отраслей обрабатывающей промышленности составляла 1,9% (в 2012г. – 1,4%).

Закрывают список страны третьего мира, в которых рассматриваемый показатель не превышает 1% от общемирового объема.

Следует отметить, что в большинстве стран, приведенных в таблице, за период 1997-2012гг. произошло снижение указанной доли. Рост зафиксирован лишь в КНР (на 20,6 п.п.), Южной Корее (на 0,8 п.п.), а также Бразилии и Индии (по 0,5 п.п.).

Анализ динамики ежегодных приростов объема добавленной стоимости высокотехнологичных отраслей обрабатывающей промышленности позволил сгруппировать все рассматриваемые страны в три группы (таблица 2).

Первая группа – это страны со стабильным ростом, где на протяжении периода 1997-2012гг. в большинстве случаев фиксируются ежегодные приросты объемов добавленной стоимости.

Вторая группа – это страны с переменной динамикой, где число приростов за рассматриваемый период примерно соответствует числу снижений.

Третья группа – страны с преимущественно отрицательной динамикой, где годы со снижением объема преобладают. Как видно, в третью группу попала лишь одна страна – Япония, в которой снижение добавленной стоимости за период 1997-2012гг. составило практически 20%.

Кроме Японии аналогичное снижение зафиксировано лишь у Аргентины, однако, учитывая существенно отличающиеся абсолютные значения показателя у этих стран, можно сделать заключение, что Япония за 15 лет более заметно сдала свои позиции. Так по абсолютному объему величина добавленной стоимости высокотехнологичных отраслей обрабатывающей промышленности в Японии уменьшился на 31,4 млрд. долл.

В первую группу, где объединены страны с преимущественно позитивной динамикой, попали как лидеры по абсолютному объему анализируемого показателя (США, Китай, Германия), а также темпам его роста (Китай – абсолютный лидер с ростом в 14,5 раз, Индия с ростом в 4,5 раза за рассматриваемый период), так и страны, не отличающиеся большим абсолютным объемом показателя, но имеющие стабильную позитивную динамику. В эту же группу попала и Россия, где начиная с 2001г. наблюдается стабильный рост. Однако падение в кризисный период с 1998г. по 2000г. составило около 80%, что даже с учетом роста в последующие годы, не позволило ликвидировать отставание.

Таблица 2

Рост объема добавленной стоимости высокотехнологичных отраслей обрабатывающей промышленности

Группа	Страны	Рост за период 1997-2012гг. (раз)
1	Канада	1,9
	США	1,7
	Германия	1,9
	Италия	1,2
	Россия	1,5
	Саудовская Аравия	3,8
	Турция	1,7
	КНР	14,5
	Индия	4,6
	Индонезия	2,0
	Австралия	2,3
2	Мексика	1,7
	Аргентина	0,96
	Бразилия	2,6
	Франция	1,1
	Великобритания	1,3
	ЮАР	1,7
	Южная Корея	2,6
3	Япония	0,8

Источник: [3], расчеты автора.

Тем не менее, если рассматривать динамику анализируемого показателя за период 2001-2012гг., т.е. после кризисного для России интервала, то можно отметить, что при среднем мировом росте добавленной стоимости в 2

раза, аналогичный рост в России достиг 6,9 раз. Как видно, опережает этот рост только Китай (8,5 раз), а все остальные страны далеки от двух лидеров. Отчасти данное обстоятельство может быть объяснено эффектом низкой

базы (2001г. в России был максимально провальным), однако факт существенно позитивной динамики налицо. Однако, несмотря на этот рост, очевидно, что для такой страны как Россия, достигнутый в 2012г. уровень 1,4% от общемирового объема добавленной стоимости высокотехнологичных отраслей обрабатывающей промышленности объективно очень низок.

Располагая достаточной динамикой анализируемого показателя и предположив ее сохранение, можно получить его прогнозные оценки. В указанных предположениях можно сделать вывод, что к 2030г. безусловным лидером по удельному весу в общемировом объеме добавленной стоимости будет КНР. На его долю будет приходиться чуть менее 40% общемирового объема. На втором месте останутся США, лишь немного ухудшив свои позиции по сравнению настоящим моментом. Т.о. принципиальной смены лидера не произойдет, однако исходя из данных последней колонки таблицы 1 можно заключить, что лишь для семи стран из всех перечисленных годы, охватываемые прогнозом, приведут к улучшению их позиций.

Помимо Китая, доля которого вырастет более, чем на 15 п.п. по сравнению с 2012г., к этим странам относится и Россия, чья доля изменится незначительно, но в сторону увеличения.

В заключение отметим, что с 11 июля 2014г. вступил в силу Федеральный закон N 172-ФЗ «О стратегическом планировании». В систему важнейших документов, определяющих деятельность в области планирования и

прогнозирования, включен прогноз научно-технологического развития Российской Федерации. Его разработку по заказу Минобрнауки России будет, в частности, координировать Высшая школа экономики и эксперты ИСИЭЗ. В законе определен порядок разработки Прогноза научно-технологического развития РФ и примерная структура этого прогноза, а также установлена взаимосвязь со Стратегическим прогнозом РФ, Прогнозом социально-экономического развития РФ на долгосрочный период, Прогнозом социально-экономического развития РФ на среднесрочный период и Бюджетным прогнозом. Таким образом на законодательной основе установлена взаимосвязь и координация различных форм федерального прогнозирования, используемых затем при реализации процесса стратегического планирования РФ.

Список литературы

1. Основные направления политики Российской Федерации в области развития инновационной системы на период до 2010 года. http://www.businesspravo.ru/Docum/DocumShow_DocumID_103596.html.
2. Стратегия развития науки и инноваций в Российской Федерации до 2015г. <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=101907>.
3. IHS Global Insight, special tabulations (2013) of the World Industry Service database. Science and Engineering Indicators 2014. <http://ru.scribd.com/doc/207210443/NSF-Science-and-Engineering-Indicators-2014>.

ВЛИЯНИЕ ГОСУДАРСТВА НА КОНКУРЕНТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ В СФЕРЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Оберт Татьяна Борисовна

старший преподаватель кафедры экономической теории и национальной экономики, г. Саратов

АННОТАЦИЯ

В статье рассматривается значение и особенности в России влияния государства на конкурентные отношения в сфере малого и среднего бизнеса. Анализируются основные направления снижения административных барьеров функционирования малого и среднего бизнеса. Подчеркивается значение разработки региональных программ развития конкуренции в России.

ABSTRACT

This paper discusses the importance and particularly in the Russian government influence on the competitive relationships in the sphere of small and medium-sized businesses. The main directions of functioning of administrative barriers for small and medium-sized businesses. It emphasized the importance of developing regional programs of competition development in Russia.

Ключевые слова: конкурентная среда, малый и средний бизнес, программы государственного регулирования малого и среднего бизнеса, административные барьеры, региональные программы развития конкуренции.

Keywords: competitive environment, small and medium businesses, the program of state regulation of small and medium-sized businesses, administrative barriers, competition, regional development programs.

В целях развития малого и среднего предпринимательства в России на сегодня, сформирована многоканальная система финансовой поддержки субъектов малого бизнеса, основным элементом которой является Федеральная программа финансовой поддержки малого и среднего предпринимательства, реализуемая Минэкономразвития России совместно с органами государственной власти субъектов Российской Федерации.

Федеральная программа финансовой поддержки малого и среднего предпринимательства реализуется Минэкономразвития России с 2005 года. Основной целью ее является увеличение доли малого бизнеса в экономике

России. В рамках программы Минэкономразвития России распределяет средства федерального бюджета между субъектами Российской Федерации на конкурсной основе в целях реализации мероприятий региональных программ поддержки малого и среднего предпринимательства на условиях софинансирования.

В 2014 году в России действуют различные программы государственной поддержки малого бизнеса (малого предпринимательства). Поддержка может предоставляться в форме: денежных субсидий; обучения (на безвозмездной основе, либо с частичным, обычно символическим, покрытием расходов); стажировок; льготного

лизинга; бизнес-инкубаторов; льготного/бесплатного аутсорсинга (внешнее бухгалтерское и/или юридическое обслуживание); льготного/бесплатного участия в выставках и ярмарках; грантов.

Необходимость софинансирования расходных обязательств из средств региональных бюджетов позволяет в дополнение к средствам федерального бюджета привле-

кать финансовые средства регионов, а также стимулировать региональные власти к повышению эффективности программ поддержки малого и среднего предпринимательства. При этом уровень софинансирования зависит от индекса бюджетной обеспеченности региона, рассчитываемого Минфином России, и в среднем составляет около 70%.



Рисунок 1. Объем бюджетных ассигнований на реализацию федеральной финансовой программы поддержки малого и среднего предпринимательства в 2005-2014 года [2]

Как видно из рисунка 1, начиная с 2009 года расходы федерального бюджета на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства значительно увеличились, что обусловлено реализацией антикризисного пакета мер и общим увеличением количества субъектов Российской Федерации, участвующих в реализации программы.

В целом реализация программы направлена на удовлетворение потребностей различных категорий субъектов малого предпринимательства в финансовых, имущественных, информационных и иных видах ресурсов. Начиная с 2010 года приоритеты программы заметно изменились - основными мероприятиями поддержки стали содействие развитию малого инновационного предпринимательства, лизинговая поддержка, поддержка экспортно-ориентированных компаний. При этом сохранены наиболее востребованные направления, такие как грантовая поддержка, развитие микрофинансирования, предоставление гарантий, создание специализированной инфраструктуры имущественной поддержки [3].

Развитие конкуренции в сфере малого и среднего бизнеса сдерживается различными факторами и барьерами. Конкурентная среда не защищена от установления новых административных барьеров. Опросы предпринимателей свидетельствуют о том, что административные барьеры являются существенными, а для некоторых предприятий запретительно высокими. В связи с этим на сегодня необходимо со стороны государства продолжить системную работу по анализу, ликвидации и снижению административных барьеров в экономике, в том числе:

- 1) требуется дальнейшее совершенствование системы лицензирования отдельных видов деятельности, предусматривающее: расширение сферы действия Федерального закона «О лицензировании отдельных видов деятельности» и повышение его универсальности; децентрализацию лицензирования путем передачи полномочий в области лицензирования наиболее массовых видов деятельности органам исполнительной власти субъектов Российской Федерации с одновременным наделением

уполномоченных федеральных органов исполнительной власти функциями по контролю за лицензирующими органами на региональном уровне; прекращение иных форм государственного контроля (надзора) в отношении тех хозяйствующих субъектов, деятельность которых подлежит лицензированию, в целях исключения дублирования государственных функций; дальнейшее упрощение процедур лицензирования, в том числе сокращение сроков рассмотрения заявлений субъектов предпринимательства и предоставление возможности электронного лицензирования посредством использования общедоступных телекоммуникационных систем [1, с. 32];

- 2) необходимо проводить работу по замене обязательной сертификации ряда услуг декларированием соответствия;
- 3) требуется ускорить разработку первоочередных проектов технических регламентов, предусмотренных Федеральным законом «О техническом регулировании»;
- 4) необходимо разграничить функции по контролю и надзору в отдельных сферах, в том числе в сферах здравоохранения, транспорта, нефтехимии, производства продуктов питания и строительных материалов. Государственный контроль качества должен быть заменен соответствующей деятельностью субъектов рынка - лабораторий, исследовательских и испытательных центров, аккредитованных в органах исполнительной власти. Порядок аккредитации при этом должен быть прозрачным и недискриминационным. В отдельных случаях по результатам анализа ряд подобных функций может быть передан саморегулируемым организациям или отраслевым объединениям;
- 5) на конкурентных рынках следует существенно сократить количество унитарных предприятий, функционирование которых может быть обеспечено негосударственными коммерческими организациями.

Необходимо обеспечить передачу имущества унитарных предприятий, не используемого для осуществления публичных функций, в казну с последующей приватизацией либо формированием имущественного фонда для сдачи в аренду хозяйствующим субъектам;

- б) необходимо расширить применение электронных технологий, направленных на автоматизацию и упрощение взаимодействия участников рынка с регулирующими органами;
 - 7) в органах власти должна быть внедрена процедура экспертизы и предварительной оценки последствий принятия ключевых нормативных правовых актов, направленная на уменьшение риска их негативного влияния на конкуренцию;
 - 8) необходимо усовершенствовать процедуры распределения государством ограниченных ресурсов и отдельных прав (например, права пользования недрами, лесными, водными и биоресурсами) в целях обеспечения справедливых условий такого распределения, реализации принципов прозрачности и состязательности. Непрозрачные механизмы распределения создают существенные барьеры входа на рынок новых участников;
- Органам исполнительной власти субъектов Российской Федерации следует разработать и принять региональные программы развития конкуренции, к задачам которых должны быть отнесены в том числе:

- упрощение начала и ведения предпринимательской деятельности;
- сокращение административных барьеров и устранение ограничений для перемещения товаров;
- организация сбора, анализа и публикации информации о региональных рынках, потребностях в товарах и услугах в целях привлечения новых предпринимателей;
- повышение информационной прозрачности деятельности органов власти и органов местного самоуправления, включая публикацию основных процедур и результатов деятельности;
- сокращение прямого участия государственных органов и органов местного самоуправления в хозяйственной деятельности;

- развитие государственного и муниципального заказа, в том числе расширение практики заказа социальных (медицинских, образовательных) услуг на основе конкурсных процедур;
- развитие транспортной и энергетической инфраструктуры.

Региональные программы развития конкуренции должны включать в себя общие меры, направленные на улучшение конкурентной среды в регионе, отраслевые меры, учитывающие специфику и проблемы отдельных рынков, а также меры, направленные на развитие сферы торговли, в том числе различных форматов осуществления торговой деятельности. Стратегической целью реализации региональных программ развития конкуренции является выравнивание условий конкуренции в различных субъектах Российской Федерации.

Но, пока, вследствие существования кризисных явлений в экономике в 2014-2015 годах, субъекты малого предпринимательства будут все равно замораживать все проекты, которые направлены на развитие и расширение; прикладывать все усилия по сокращению инвестиционных и налоговых расходов; пересматривать методы работы с контрагентами. Кризис может обусловить значительное количественное сужения малого бизнеса, то есть уход с рынка (прежде всего «в тень») части малых предприятий, вынужденных временно свернуть или полностью прекратить свою легальную хозяйственную деятельность. Возможно также в дальнейшем сокращение численности занятых на малых предприятиях и снижение объемов оборота и инвестиций в основной капитал на малых предприятиях.

Список литературы

1. Селищева Ю. Административные барьеры развития малого бизнеса: проблемы и пути решения / Ю. Селищева // Предпринимательство. – 2014. - №13. – С. 32
2. Федеральный портал малого и среднего предпринимательства - URL: <http://smb.gov.ru/services/opendata/?id=58>
3. Экспресс-анализ эффективности программ поддержки малого бизнеса (KPMG, 2014) - URL: <http://www.kpmg.com/qq/en/pages/default.aspx>

ВНУТРИХОЛДИНГОВЫЕ РАСЧЕТЫ, КАК ЧАСТЬ СИСТЕМЫ НАЛОГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

Петров Александр Михайлович

д.э.н., профессор кафедры «Бухгалтерский учет», Финуниверситет, г. Москва

АННОТАЦИЯ

В гражданском законодательстве не существует единых подходов к определению терминологии налогового планирования или налоговой оптимизации. Между тем опыт современных российских предприятий показывает, что при выборе поведения на рынке, определении стратегии предпринимательской деятельности всех прежде всего интересует модель экономического поведения, связанного с уплатой налогов. Тенденция перехода налогового планирования на полностью законные схемы в последние годы существенно усилилась, возрастает неподдельный интерес к теме законной оптимизации налоговых платежей.

ABSTRACT

In the civil legislation there are no uniform approaches to definition of terminology of tax planning or tax optimization. Meanwhile experience of the modern Russian enterprises shows that at a behavior choice in the market, definition of strategy of business activity of all first of all interests model of the economic behavior connected with payment of taxes. The tendency of transition of tax planning to completely lawful schemes significantly amplified in recent years, genuine interest in a subject of lawful optimization of tax payments increases.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, налоговое планирование, внутрихолдинговые расчеты.

Keywords: accounting, tax planning, intra holding transactions.

Налоговое планирование является частью финансового планирования и подчиняется следующим принципам:

- платить минимум из положенного;
- осуществлять уплату налога в последний день установленного периода;
- использовать варианты снижения налогооблагаемой базы в рамках взаимосвязанной системы налогообложения предприятий;
- использовать льготные режимы налогообложения, предусмотренные законодательством;
- не допускать повышенного налогообложения путем использования специальных учетных методов.

В зависимости от характера и масштабов решаемых задач налоговое планирование включает в себя несколько этапов.

Этап 1. Принятие решений о наиболее выгодном с точки зрения налогового планирования расположении самого предприятия, его руководящих органов, филиалов, дочерних и зависимых обществ для оптимизации налогов исходя из целей деятельности предприятия и особенностей налоговых режимов отдельных стран.

Этап 2. Выбор организационно-правовой формы юридического лица и его внутренней структуры с учетом характера и целей деятельности и соответствия режима налогообложения юридического лица с его гражданско-правовой ответственностью по обязательствам.

При этом в западных странах сложилась общая тенденция: чем меньше ответственность по обязательствам перед своими кредиторами, тем больше налоговые обязательства, и наоборот. Установлено, что если участники полного товарищества полностью отвечают по долгам товарищества всем имуществом, то они, как правило, не признаются плательщиками налога на прибыль или платят его по минимальной ставке, а предприятия, как правило, акционерные общества или общества с ограниченной ответственностью, не имеют льготного режима налогообложения прибыли.

Компания, получающая дивиденды от участия в деятельности других предприятий, имеет право вычитать либо всю сумму дивидендов, либо его часть из налогообложения прибыли. Критерием того, сколько вычитать, служит процент участия в капитале другого предприятия. Чем он больше, тем больше вычитается дивидендов.

В отдельных странах полностью разрешено вычитать дивиденды из налогооблагаемой базы, если они получены от контролируемого предприятия, где обеспечено безусловное принятие или отклонение определенных решений на общем собрании акционеров.

В отдельных странах (например, во Франции) существует такое положение, что если фирма владеет 95% акций другой компании, то результаты деятельности последней включаются в налоговые документы контролирующей фирмы.

В российских условиях хозяйствующие субъекты должны учитывать, что участие государства при формировании уставного капитала в размере более 25% ограничивает возможности проведения реструктуризации, передачи имущества и распределения полученных доходов, а также участие в создании аффилированных групп. Согласно НК РФ и ГК РФ при наличии доли одного из участников в размере более 25% возможно привлечение его к солидарной ответственности по налоговым обязательствам. Важное значение для целей налогового планирования имеет не только размер, но и способ формирования уставного капитала. Например, внесение имущества в

уставный капитал создает первоначальные налоговые обязательства в виде налога на имущество. Выбор основных направлений деятельности на стадии подготовки учредительных документов будет иметь последствия, например, для расчета отчислений на страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний. Создание филиалов в юрисдикциях с повышенным налоговым бременем снижает общие доходы организации, а с минимальным - создает дополнительные возможности для налогового планирования.

Этап 3. Текущее налоговое планирование.

Текущее налоговое планирование состоит из следующих элементов:

- использование налоговых освобождений и льгот по основным налогам с учетом изменения налогового законодательства с целью оперативного реагирования на эти изменения, включая реорганизацию предприятия;
- использование оптимальных форм договоров при прогнозировании и определении налогооблагаемого дохода и показателей финансово-хозяйственной деятельности предприятия, планирование сделок, опосредствующих предпринимательскую деятельность организации;
- разработка учетной политики для целей оптимизации налогообложения.

Этап 4. На этой стадии принимаются решения по наиболее рациональному размещению активов и прибыли и по проблемам инвестирования и аккумулирования средств, так как правильное размещение прибыли и капитала позволяет получить дополнительные налоговые льготы, а в отдельных случаях - обеспечить возврат части уплаченных налогов.

В большинстве стран происходит освобождение от налогообложения инвестиций в государственные ценные бумаги, доходов по ним (в Российской Федерации такая льгота действовала до 1997 г.). Освобождаются также, как правило, капитальные вложения. В рамках косвенного налогообложения и налогообложения недвижимости стимулируется инвестиционная политика.

В качестве налоговой оптимизации обычно используется ряд характерных способов.

Перевод обособленных подразделений на ЕНВД. Крупная компания выделяет имеющиеся обособленные подразделения в отдельные юридические лица, осуществляющие те виды деятельности, по которым они обязаны применять ЕНВД. При этом сама головная компания остается на общем режиме налогообложения.

Простое товарищество. Взаимосвязанные компании (они могут быть скрыто аффилированными), одна или несколько из которых применяют упрощенную систему налогообложения, организуют простое товарищество. Основная часть прибыли от деятельности товарищества передается организациям, применяющим УСН.

«Упрощенно-комиссионная» торговля. Скрыто аффилированные компании заключают договор комиссии, при этом комитентами являются несколько организаций, применяющих УСН, а компания на обычной системе налогообложения - комиссионером. Комиссионное вознаграждение минимально.

Замена части заработной платы компенсациями. Компания заменяет часть заработной платы компенсациями, не облагаемыми страховыми взносами на обязательное социальное страхование. Например, за использование личного транспорта, вредные условия труда, задержку заработной платы, повышение размера суточных и т.п.

Компенсации должны составлять разумную часть вознаграждения сотрудника - 15 - 20 процентов, может, иногда 30. Но никак не половину и тем более больше. Кроме того, должны быть правильно подобраны основания для компенсаций, а их суммы соответствовать рынку.

Дробление компании с переводом дочерних компаний на специальные режимы налогообложения. Компания разукрупняется: создаются несколько фирм, применяющих спецрежимы (упрощенную систему или ЕНВД).

Индивидуальные предприниматели вместо работников. Выплата вознаграждения физическому лицу не как зарплаты работнику, а как индивидуальному предпринимателю, с которым заключен гражданско-правовой договор (подряда, оказания услуг и т.д.).

Опасность применения такого способа налоговой оптимизации состоит в том, что если в договоре с таким «индивидуальным предпринимателем» будет предусмотрено соблюдение правил трудового распорядка, возможна перекалфикация гражданско-правовых правоотношений в трудовые.

Выплата вознаграждения работникам в виде дивидендов. Работники учреждают компанию, в которой с помощью трансфертного ценообразования формируется прибыль. Эта прибыль ежеквартально выплачивается учредителям-сотрудникам.

Перераспределение прибыли путем трансфертного ценообразования. Взаимосвязанные компании (они могут быть скрыто аффилированными) перепродают товар. Путем использования трансфертных цен основная часть прибыли аккумулируется в субъекте льготного налогообложения, например, применяющем упрощенную систему налогообложения или ЕНВД.

Перевод основной выручки на неплательщика НДС. Компания переводит всю торговую наценку на компанию, применяющую упрощенную систему налогообложения (это может быть скрыто аффилированное лицо). НДС снижается за счет невысоких цен при продаже товаров организации, применяющей УСН от основной компании.

Приобретение товаров (работ, услуг) у офшорной компании. Офшорная компания (как правило, скрыто аффилированная) продает товары, оказывает услуги или производит работы. Путем использования трансфертных цен российская организация выводит большую часть прибыли в офшор.

Участие в расчетах «однодневки». Включение в товарную цепочку фирм-однодневок или несуществующих

компаний, от имени которых выписываются накладные и счета-фактуры и в которых сосредотачиваются обязательства по НДС.

С помощью продуманной учетной политики организация может оптимизировать налогообложение. Однако прежде чем выбрать тот или иной способ учета, организации необходимо обосновать свой выбор с помощью расчетов налогов, величина которых зависит от альтернативного способа учета, и убедиться в правильности сделанного выбора.

Практика показывает, что снизить налоговую нагрузку, оставаясь в рамках правового поля, возможно практически для любой организации. Но самое главное, что должен осознавать налогоплательщик, - налоговое планирование осуществляется не после проведения какой-либо хозяйственной операции или проставлении налогового периода.

Литература

1. Петров А.М., Полоус Е.А. Повышение прозрачности показателя дебиторской задолженности в отчетности. Международный бухгалтерский учет. 2011. № 6. С. 2-12.
2. Бабаев Ю.А. Теория бухгалтерского учета. Учебник / Ю. А. Бабаев, А. М. Петров; под ред. Ю. А. Бабаева. Москва, 2011. (изд. 5-е, перераб. и доп.)
3. Бабаев Ю.А. бухгалтерский учет и контроль дебиторской и кредиторской задолженности. Учеб.-практ. пособие / Ю. А. Бабаев, А. М. Петров. Москва, 2004.
4. Петров А.М. Организационный механизм контроля за движением дебиторской и кредиторской задолженности. Экономический анализ: теория и практика. 2006. № 18. С. 54-62.
5. Бабаев Ю.А. Бухгалтерский финансовый учет. Учебник для студентов высших учебных заведений, обучающихся по специальности 080109 "Бухгалтерский учет, анализ и аудит" / Ю. А. Бабаев, А. М. Петров, Л. Г. Макарова; под ред. Ю. А. Бабаева. Москва, 2011. (Изд. 3-е, перераб. и доп.)
6. Бабаев Ю.А., Друцкая М.В., Кеворкова Ж.А., Листопад Е.Е., Петров А.М. Бухгалтерский учет, анализ и аудит внешнеэкономической деятельности. Учебник для студентов обучающихся по специальности 080109 "Бухгалтерский учет, анализ и аудит" / под редакцией Ю. А. Бабаева. Москва, 2010.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПЕРСПЕКТИВ КРАЙНЕГО СЕВЕРА И АРКТИКИ РОССИИ

Победоносцева Галина Михайловна

Научный сотрудник Института экономических проблем имени Г.П. Лузина, Кольского научного центра Российской Академии наук, г. Анапты

Победоносцева Вероника Валерьевна

Канд. экономич. наук, старший научный сотрудник Центра физико-технических проблем энергетики Севера Кольского научного центра Российской Академии наук, г. Анапты

В настоящее время актуальными преимуществами северных территорий Российской Федерации является ресурсный потенциал и производственный комплекс, который создавался в процессе его эксплуатации. Нельзя не напомнить и то, что потенциал экономического развития российских арктических территорий и территорий Край-

него Севера определяется на данное время, а также на будущий стратегический период предприятиями горнопромышленного комплекса. Долгосрочное развитие этих предприятий связано, прежде всего, с наличием разведанных запасов полезного природного сырья и потребностях российской и зарубежной промышленности и в продуктах их переработки. Российской экономике на современном

этапе развития присущи появившиеся новые характерные и не только закономерные, но и достаточно важные для ее развития процессы. К ним можно отнести надвигающийся процесс глобализации, современный процесс трансформации хозяйственных систем, а также экономический рост. Причем, обеспечение устойчивого экономического роста является ключевой задачей правительства любой страны, в том числе и России [2].

Как известно российской особенностью региональной политики является довольно значительное разнообразие регионов, которые отличаются не только своими размерами территорий и численностью населения, но и величиной экономического, научного, социального и природного потенциалов, а также многими другими признаками. И если сравнивать регионы страны, то только регионы Крайнего Севера и Арктики находятся в наиболее невыгодном положении по достаточно большому набору демографических показателей по сравнению с показателями российскими. И как показал анализ, который был проведен на основе сравнительного демографического состояния в разных субъектах Российской Федерации, то уже с началом экономических перемен в России, отрицательные тенденции проявились в первую очередь на российском Крайнем Севере. Было отмечено не только старение, но и значительное снижение численности населения северных территорий, которое объясняется как естественной убылью, так и существенной миграцией населения Севера. Достаточно большой отток населения Севера и Арктики в другие регионы России приводит к значительному снижению численности трудоспособного населения данных территорий. И в настоящее время этот процесс неуправляемый, который объясняется наиболее сложными природно-климатическими условиями, а значит повышенными затратами на производство и жизнеобеспечение населения. В условиях современного развития страны «формирование научно обоснованной модели социально-экономической политики на всем планетарном Севере и в Арктической зоне должно строиться на принципах многоуровневости в принятии решений, принципах соблюдения национальных интересов, обеспечения экономической и экологической безопасности высокого уровня и качества жизни населения, устойчивого неразрушающего развития, эффективно инновационного использования природно-ресурсного потенциала» [1, с.88].

Как известно, глобализация принципиально изменила экономическую модель мирового развития и обострила конкурентную борьбу за лидерство, тем более при общем замедлении темпов роста мировой экономики. Но при этом конкурентные преимущества получают наиболее экономически сильные страны. И поскольку современные технологии рентабельны только при существенном масштабе производства и ориентированности на высокий спрос, построению новой экономики с конкурентоспособной промышленностью и инфраструктурой может способствовать реализация гигантского проекта на основе не только межотраслевой, но и международной кооперации, такого как освоение шельфа Арктики и развитие территории Арктической зоны Российской Федерации (АЗРФ). Надо отметить, что значительные резервы территорий Крайнего Севера России есть на перспективу в направлении развития предприятий горнопромышленного комплекса, топливно-энергетического комплекса, рыбопромышленного комплекса, агропромышленного комплекса и транспортного комплекса. В основе экономики этих территорий лежит промышленное использование природно-ресурсного потенциала, вовлечение в эксплуатацию новых месторождений в Баренцевом, Пе-

чорском и Карском морях. Здесь же были открыты еще десятки месторождений и среди них: на шельфе Баренцева моря (включая Печорское) – одиннадцать месторождений, в том числе нефтяных – это Варандей-море, Долгинское, Приразломное, Медыньское-море. Кроме того, обнаружено было одно нефтегазоконденсатное (Северо-Гуляевское), а еще три газоконденсатных – это Поморское, Ледовое и Штокмановское. Были также обнаружены и газовые месторождения. Одним, из обнаруженных является Мурманское месторождение. Оно, как известно, располагается на шельфе Баренцева моря в двухстах километрах от побережья Кольского полуострова. По мнению специалистов, оно может стать альтернативой Штокману. А вот моря Восточно-арктического шельфа, особенно Восточно-Сибирское и Чукотское, являются наименее изученными на всем континентальном шельфе Российской Федерации. Исходя из этого и геологические модели этой обширной части Российской Арктики, а также основанные на них количественные оценки углеводородных ресурсов являются пока очень приблизительными.

Исследования, которые сегодня направлены на перспективное развитие Крайнего Севера и Арктики на осуществление инновационных проектов, предусматривают материально-техническое обеспечение проектов, и значит, стабильное обеспечение потребностей Российской Федерации в сырьевых материалах, которые имеют стратегическое значение в современном развитии экономики страны. Для стимулирования добычи на российском шельфе разработан новый налоговый режим для шельфовых проектов (Постановление Правительства РФ от 12 апреля 2012 года № 443-р). Для стимулирования роста добычи трудно извлекаемого сырья, Правительством РФ было принято постановление от 3 мая 2012 года № 700-р. в соответствии с которым предусмотрено категорирование проектов в зависимости от проницаемости коллекторов и определение пониженных ставок НДС. В настоящее время из-за снижения цен на энергоносители крупные нефтегазовые компании сворачивают свои проекты и сокращают уровень добычи. Их намерено поддержать правительство: кабинет министров рассматривает проект о введении налога на финансовый результат. Фактически это льгота для разработки трудных месторождений [4].

Для увеличения доли России на растущем рынке сжиженного природного газа (СПГ) в настоящее время прорабатывается режим организации экспорта СПГ с более широким кругом компаний и поддерживаются проекты строительства новых мощностей СПГ на Ямале, на Сахалине, в Приморском крае. Мерой, призванной способствовать активизации внутреннего рынка, является развитие биржевых торгов нефтью и газом. В настоящее время, известно, что большая часть дохода нашей страны формируется за счет добычи нефти и газа, а также минеральных и биологических ресурсов. Около 60% всех поступлений в бюджет страны приходится на долю сырьевой составляющей. Например, по данным Министерства энергетики России добыча нефти в Российской Федерации в 2012 году выросла до 518 миллионов тонн и впервые превысила результаты 1990 года. Рост добычи был обеспечен выходом на проектную мощность Ванкорского месторождения в Восточной Сибири, а также стабилизацией добычи на месторождениях Западной Сибири. Значительно раньше наблюдалось ежегодное, хотя и незначительное падение в размере 0,6%. Поэтому эта стабилизация стала результатом проводимой политики по стимулированию добычи трудно извлекаемых запасов. Конечно, такое принципиально положительное видение стратегии соци-

ально-экономического развития районов российского Севера и Арктики на долгосрочную перспективу, направлены в первую очередь на повышение качества жизни населения и повышения конкурентоспособности этих территорий на основе принципа устойчивого развития, а также сбалансированных экономических, экологических и социальных интересов.

Катализатором экономического роста и построения новой экономики с конкурентоспособной промышленностью и инфраструктурой может быть реализация мегапроекта (автономные инвестиции) на основе международной кооперации, такого как освоение Арктики и развития АЗРФ [3, с.402]. Сегодня становится понятно, что учет основных факторов, которые обеспечивали бы устойчивое экономическое развитие северных регионов, могли бы благоприятствовать в сложных геополитических и природно-климатических условиях устойчивому хозяйствованию, сбалансированному развитию социальной сферы и окружающей среды, а также преодолению кризисных явлений. И что серьезная задача вовлечения Арктики в мировую экономическую систему по масштабности и принципиальной сложности сопоставима с ракетно-ядерной проблемой прошлого века и успешность решения, которой была обусловлена государственной инвестиционной и инновационной политикой, ориентированной, прежде всего на повышение качества человеческого капитала. С учетом нынешних демографических условий такой подход для России более чем актуален. Переход к новой модели хозяйствования является одной из основных целей рыночных реформ Российской Федерации, что позволяет надеяться, что в перспективе наша страна сможет занять достойное место в мировой экономике. Модель такого хо-

зяйствования может быть осуществима в рамках уже сложившейся структуры и ресурсного потенциала, который уже имеется и ориентирован на внутренний и внешний рынок.

Имея уникальные особенности, Арктическая зона одновременно тесным образом связана с остальной Россией. Активное хозяйственное развитие российской территории Арктики будет способствовать в то же время обеспечению и защите национальных интересов в этом макрорегионе. Перспективное развитие северных территорий и российской Арктической зоны во многом будет зависеть от разумного, грамотного и эффективного хозяйствования со стороны государства с учетом громадных природных богатств, стратегического положения и экологической составляющей северных и арктических регионов Российской Федерации.

Список литературы

1. Башмакова Е.П. Концептуальные подходы к формированию модели развития Российского Севера и Арктики // Север и рынок 2012 №1. с.88.
2. Гагарина Г.Ю., Л.Н. Чайникова Пространственный аспект экономического роста России и его инновационная составляющая // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Политехнический университет. Экономические науки № 1(211) 2015, с. 19
3. Победоносцева Г. М., В.В.Победоносцева//Социально-экономическое развитие регионов Севера при реализации нефтегазовых инвестиционных проектов // Научное обозрение №8, 2014, Саратов – с.402
4. Предоставлено: Lenta.ru //Давай за нефть, давай за газ //

ВЕКТОРНАЯ ОЦЕНКА РИСКА ЗВЕНЬЕВ ФИНАНСОВОГО РЫНКА

Попова Елена Витальевна

профессор., д.э.н., зав. кафедрой информационных систем, Кубанский ГАУ, г. Краснодар

Кумратова Альфира Менлигуловна

доцент, к.э.н., доц. кафедры информационных систем, Кубанский ГАУ, г. Краснодар

Пономарева Дарья Николаевна

студент, Кубанский ГАУ, г. Краснодар

АННОТАЦИЯ

Цель: оценка риска рынка драгоценных металлов.

Метод: многокритериальная оптимизация, математическая статистика.

Результат: проведен предпрогнозный анализ поведения основных составляющих финансового рынка: рынка драгоценных металлов и обменных курсов валют: евро/рубли, доллар/рубли.

Вывод: наиболее волатильным является валютный рынок. Рынок драгоценных металлов показывает свою стабильность.

ABSTRACT

Purpose: risk assessment of the market of precious metals.

Method: multicriteria optimization, methods of classical statistics.

Result: pre-forecast reliability behavior of the main components of the financial market - the market of precious metals and foreign exchange rates EUR/RUB, USD/RUB - was held.

Conclusion: currency market is the most volatile. Precious metals market shows its stability.

Ключевые слова: финансовый рынок, рынок драгоценных металлов, показатели риска, методы классической статистики, доход.

Keywords: financial market, precious metals market, risk factors, methods of classical statistics, income.

На сегодняшний день финансовый рынок представляет собой систему относительно самостоятельных звеньев, при этом под звеном подразумевается рынок выделенной группы однородных денежных активов. К такого

рода составляющим финансового рынка относятся в первую очередь такие звенья, как валютный рынок, рынок драгоценных металлов, рынок недвижимости и непосредственно сам денежный рынок.

Из вышеперечисленного стоит выделить два рынка: драгоценных металлов и валютный, которые в современных условиях мировой экономики вызывают интерес к исследованию их модельных форм временных рядов (ВР) методами классической статистики.

Проведем для четырех видов драгоценных металлов: золото, серебро, палладий, платина, а также двух видов курсов валют: евро/рубль, доллар/рубль, векторную оценку финансового рынка на базе классических статистических показателей. При этом стоит отметить, когда основным показателем экономической эффективности является максимальная цена $F_1(x) = M^x \rightarrow \max$, то допустимо считать устоявшимся состав следующей ВЦФ, которая выражает векторную оценку меры риска [1]:

$$F(x) = (V^x, A^x, E^x) \tag{1}$$

где $x \in \{1,2,3,4,5,6\}$ – множество значений индексов рассматриваемых драгоценных металлов (1 – золото, 2 – серебро, 3 – палладий, 4 – платина, 5 – курс евро/рубль, 6 – курс доллар/рубль). К тому же данные ежемесячных временных рядов цен на рассматриваемые металлы и курсы валют взяты за период с 1 июня 1995 года по 1 июня 2015 года.

С учетом вида эмпирической функции распределения (ЭФР) для критериев V^x, A^x, E^x вид экстремума является установившимся для всех исследуемых случайных величин. При этом согласно полученным результатам исследования эмпирических функций распределения с учетом численных значений статистических параметров этих распределений есть все основания утверждать что, далеко не все эти распределения не подчиняются нормальному закону, а также то, что у некоторых из этих распределений имеются отчетливо выраженные правые «тяжелые хвосты» [2]. Их числовую оценку можно выразить вкладом $E_{3\sigma}^x / E^x$ (%) в коэффициент эксцесса именно тех точек ЭФР, которые находятся за пределами окрестности $M \pm 3\sigma$, где $E_{3\sigma}^x$ является численным вложением в коэффициент эксцесса E^x точек хвоста.

В пользу первого утверждения говорят значения таких статистических параметров, как коэффициенты асимметрии A^x и эксцесса E^x . В пользу второго утверждения о наличии тяжелых хвостов свидетельствуют данные таблицы 1.

Таблица 1

Статистические показатели оценки цен для ВР элементов финансового рынка

стат.параметры / Финанс. рынок	$D^x(M)$	$D_{3\sigma}^x$	$D_{3\sigma}^x / D^x$ в%	$E^x(M)$	$E_{3\sigma}^x$	$E_{3\sigma}^x / E^x$ в%
Золото	227718,21	0	0	2,1	0	0
Серебро	81,6	9,11	11,1	2,51	1,17	12
Палладий	42028	0	0	1,98	0	0
Платина	68967,1	0	0	3,002	0	0
Евро/Рубль	59,87	19,48	32,5	2,21	4,26	65,6
Доллар/Рубль	10,52	30,45	289,4	0,25	16,81	98,8

На рисунке 1 представлено процентное соотношение $E_{3\sigma} / E (M)$ ВР ежемесячных цен на серебро и курсов валют за период с июня 1995 года по июнь 2015 года.

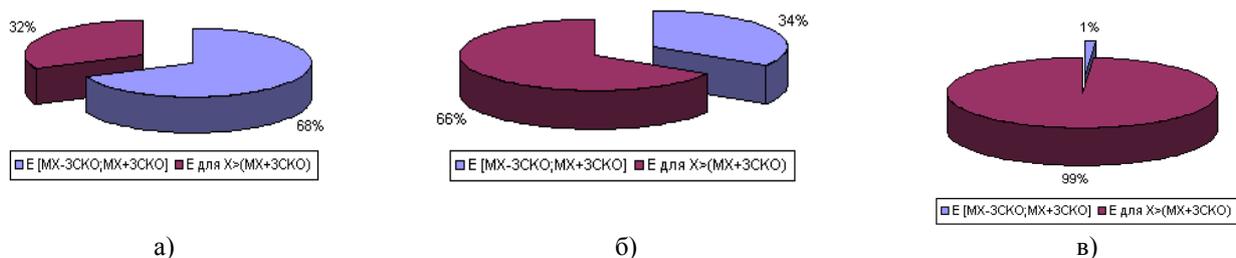


Рисунок 1. Процентное соотношение веса «головы» к весу «хвоста» ВР ежемесячных данных цен на серебро и курсов валют (а) ВР цен на серебро, б) ВР курса евро/рубль, в) ВР курса доллар/рубль)

Отметим, что критерий, представленный коэффициентом эксцесса, является минимизируемым [1, 3]:

$$E(x) = \sum_{i=1}^L \left(\frac{D_i(x) - D(x)}{\sigma(x)} \right)^4 P_i \rightarrow \min \tag{2}$$

С учетом примечания, учитывая тот конкретный факт, что ЭФР рассматриваемых ВР элементов финансового рынка: золото, серебро, платина, палладий, евро/рубль, доллар/рубль является асимметричным (в положительную сторону) и имеют правосторонние «тяжелые хвосты», можем следующим образом определить виды экстремума для рисков критериев ВЦФ (3):

$$V^x \rightarrow \min, A^x \rightarrow \min, E^x \rightarrow \min \tag{3}$$

Смысл вида экстремумов, определенных согласно (3), состоит практически в том, что, ранжируя рассматриваемые ВР финансового рынка со значениями критерия ожидаемых цен $\hat{I}^x \in \{732,72; 13,01; 585,55; 1479,72; 36,77; 30,42\}$, необходимо минимизировать риск превышения пороговых значений цен на драгоценные металлы и курсов валют вкладом «правых тяжелых хвостов» [5].

Рассмотрим таблицу 2, представляющую числа, которые принимают значения критериев ВЦФ (1), для наблюдаемых элементов финансового рынка. По этой ВЦФ эти группы являются векторно-несравнимыми. Для сравнения используем паретовское множество альтернатив [1]. В результате реализации ОРП имеем последовательность по убыванию степени опасности: доллар/рубль, евро/рубль, серебро, золото, платина, палладий.

Таблица 2

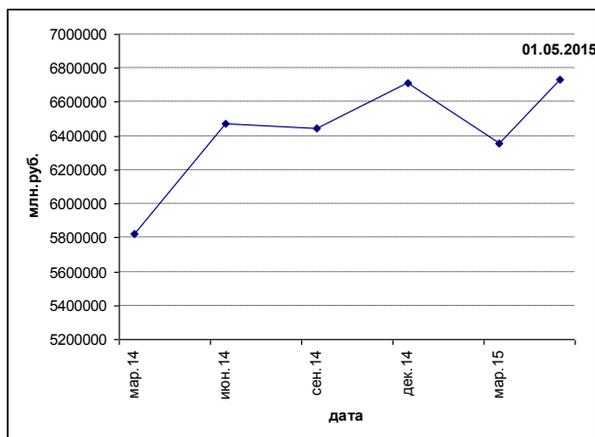
Численные значения критериев ВЦФ

Элементы финансового рынка	V^x	A^x	E^x
Золото	0,65	0,72	2,1
Серебро	0,73	1,17	3,68
Палладий	0,35	-0,54	1,98
Платина	0,17	-0,029	3,002
Евро/Рубль	0,24	1,22	6,47
Доллар/Рубль	0,21	3,38	17,06

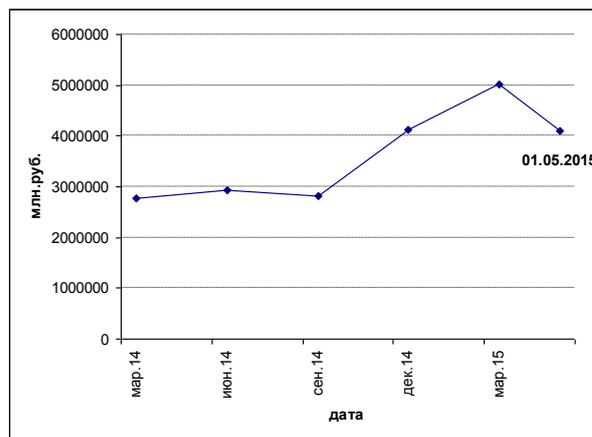
Исходя из данной последовательности, можно сделать вывод о том, что наиболее волатильным является валютный рынок. Рынок драгоценных металлов показывает свою стабильность. Статистика сбережений населения России, говорит о том, что большинство людей предпочитают хранить свои вклады в валюте, несмотря на высокую волатильность валютного рынка.

Современная рыночная экономика диктует условия, в которых значимость денежных сбережений населения становится весомым вкладом в экономическое развитие страны в целом. При этом накопления граждан

занимают особое место ещё и в ряде явлений и форм внешней экономики, поскольку выступают связующей экономических интересов самих людей и общественных институтов финансовых услуг. Также стоит сказать, что сбережения населения представляют собой один из важнейших показателей уровня жизни в стране, который непосредственно связан с такими статьями, как потребление, доходы и расходы, цены. Иными словами, накопления граждан представляют собой жизненно важный ресурс возможного экономического развития страны, источник инвестиций и кредитования экономики страны в целом [4].

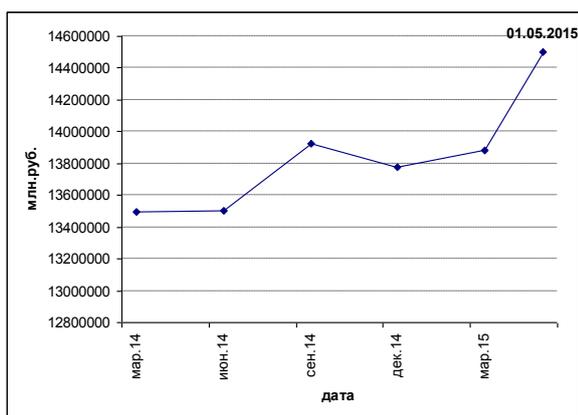


а) в рублях

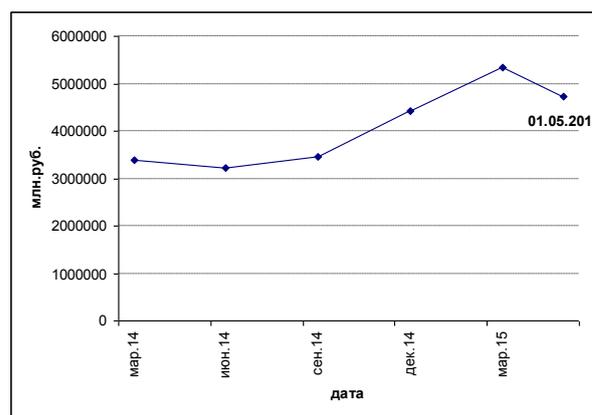


б) в иностранной валюте и драгоценных металлах

Рисунок 2. Депозиты юридических лиц в России за период с 01.03.2014 г. по 01.05.2015 г.



а) в рублях



б) в иностранной валюте и драгоценных металлах

Рисунок 3. Депозиты физических лиц в России за период с 01.03.2014 г. по 01.05.2015 г.

На рисунках 2-3 представлено графическое изображение динамики средств организаций, банковских депозитах (вкладах) и других привлеченных средствах юридических и физических лиц в рублях, иностранной валюте и драгоценных металлах.

Исследуя данные показатели в динамике за 2014-2015 годы можно сделать вывод, что доля депозитов юридических и физических лиц в рублях выросла в 2015 году.

Депозиты юридических и физических лиц в иностранной валюте и драгоценных металлах в 2015 году пошли на спад. Это говорит о том, что выгодно на данный момент хранить сбережения в рублях. Отметим, что в настоящее время банки подняли ставки по депозитам, что способствует привлечению денежных средств юридических и физических лиц.

Список литературы

1. Кумратова А. М. Оценка и управление рисками: анализ временных рядов методами нелинейной динамики: монография / А. М. Кумратова, Е. В. Попова. – Краснодар: КубГАУ, 2014. – 212 с.
2. Ларичев О. И. Наука и искусство принятия решений / О. И. Ларичев. – М.: Наука, 1979. – 200 с.
3. Сведения о средствах организаций // Режим доступа <http://www.cbr.ru/statistics/> Дата обращения 10 июня 2015.
4. Евдокимова А. Е. Потребление и сбережение в России: динамика и анализ // Режим доступа <http://www.scienceforum.ru>
5. Кумратова А.М. Исследование тренд-сезонных процессов методами классической статистики / Кумратова А.М. // Политематический сетевой электронный научный журнал КубГАУ. - 2014. - № 103. - С. 312-323.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ВЫРАЩИВАНИЯ САЛАТА В СХПК «ТЕПЛИЧНЫЙ» АМУРСКОЙ ОБЛАСТИ

Садовская Екатерина Викторовна

Аспирантка

Шишкова Лариса Ивановна

Канд. экон наук, доцент

Лутова Юлия Владимировна

Канд с.-х. наук, доцент, Дальневосточный государственный аграрный университет, г. Благовещенск

АННОТАЦИЯ

Определена эффективность производства салата для населения Амурской области. Описаны особенности салата и технология выращивания методом проточной гидропоники.

ABSTRACT

The efficiency of the production of salads for the population of the Amur region. Describes the features of salad and cultivation technology by flow hydroponics.

Ключевые слова: салат, производство, защищенный грунт, теплица

Keywords: salad, production, protected cultivation, greenhouse

В современных экономических условиях производства сельскохозяйственных культур к овощеводству, как отрасли растениеводства отношение двоякое. С одной стороны, отрасль имеет большое народнохозяйственное значение, так как овощи являются важным источником получения витаминов, микроэлементов, а также ценных питательных веществ. С другой стороны, выращивание не приносит больших дивидендов производителям.

Успешное развитие овощеводства зависит от обеспеченности рабочей силой, транспортными путями для перевозки продукции, гарантированными вблизи рынков сбыта.

Сорта овощей различаются урожайностью, качественными характеристиками и ценой реализации. Внедрение большинства сортов рассчитано не только на повышение урожайности, но и приспособляемости к условиям конкретного региона.

Другой особенностью выращивания овощей является то, что практикуется две схемы их производства - в открытом и защищенном грунте (производство овощей в теплицах). Они очень различаются технологически и требуют разного уровня и характера капитальных вложений и текущих затрат.

Следующей особенностью овощеводства является повышенные требования к севообороту на площадях, занятых овощными культурами. Но внесение удобрений в почву, на которых выращиваются овощные культуры, требует исключительно строгого соблюдения агротехнических правил, а количество удобрений ограничено особенностями произрастания тех или иных культур.

Овощи являются скоропортящейся продукцией, многие из них сохраняют свой товарный вид считанные дни (салат, укроп, редис и другая зелень). Климатические условия области не позволяют производить овощи в

открытом грунте круглый год. Производство их в межсезонный период возможно лишь в специальных культивационных сооружениях с использованием технологий овощеводства защищенного грунта. Одним из ключевых методов их является производство салата в современных теплицах.

В 2014 году посевные площади под сельскохозяйственными культурами в Амурской области превысили 1 миллион гектар, что по сравнению с 2013 году больше на 14%. Но в хозяйствах салат в открытом грунте не возделывается, им занимаются только население [1, с.210].

В настоящее время на территории Амурской области производством овощей защищенного грунта занимается сельскохозяйственный производственный кооператив «Тепличный» - одно из немногих сохранившихся овощеводческих предприятий Дальневосточного региона. Предприятие на площади 6 га успешно выращивает в зимних теплицах устаревшей конструкции овощную продукцию [2, с.18].

Небольшие объемы производства на предприятии при постоянном растущем спросе на свежую овощную продукцию, приводят к образованию в Амурской области ее дефицита в зимне-весенний период.

На салатной линии кооператива «Тепличный» возделывается листовая салат. Листовой салат, прежде всего, воспринимается как неотъемлемая основа для любого овощного салата на нашей кухне, часто он играет декоративную роль. Листовой салат – один из самых полезных овощей, доступных для нас в повседневной жизни и стал он так популярен отнюдь не только благодаря своему внешнему виду [3, с.156]. Салат листовой входит в десятку полезнейших овощей благодаря высокому содержанию в нем полезных и питательных веществ. Этот овощ занимает первое место по содержанию кальция, второе,

после шпината, - по минеральным веществам в целом. Абсолютное первенство листового салата получает по содержанию витамина К среди овощей. Этот витамин способствует нормальному свёртыванию крови, а его нехватка может вызвать неприятные последствия вроде кровоточивости десен и носа. Также в листовом салате много фолиевой кислоты, необходимой для развития и нормального функционирования кровеносной и иммунной систем.

В течении нескольких лет на комбинате пробовали различные сорта салата. И в настоящее время выращивают в основном сорт салата – Афицион. Именно он зарекомендовал себя как самый лучший по качеству, самый неприхотливый, ранний сорт листового салата. Он плодородный, устойчив к болезням и имеет красивый ярко-зелёный цвет. Листья слегка морщинистые. Салат Афицион является гибридом и создан на основе сорта Батавия, обладает приятным выразительным вкусом, листья сочные и плотные, без горечи.

Он низкокалориен и не содержит жиров, является отличным источником витаминов А и С, комплекса витаминов В (тиамина, рибофлавина, фолиевой кислоты), рутина, никотиновой кислоты. В салате содержатся следующие микроэлементы: железо, фосфор, калий, кальций, магний, марганец, натрий, более чем на 90% состоит из воды.

Салат Афицион является отличным дополнением к диете для желающих похудеть. Так как салат содержит мало калорий, его гликемический индекс приравнивается к нулю. Это важно для тех, кто следит за калориями, а также для больных сахарным диабетом.

Сок салата обладает успокаивающим и лёгким усыпляющим действием. Он полезен при бессоннице, снимает тревогу и беспокойство.

Минералы в составе салата помогают очищать организм от токсинов и поддерживают кислотно-щелочной баланс. Витамин С помогает сохранить кожу молодой и здоровой. Микроэлементы придают здоровый вид не только коже, но и волосам и ногтям. Регулярное употребление сока из листьев салата стимулирует рост волос и снижает их выпадение.

В отличие от обычного листового салата салат Афицион дольше хранится в холодильнике. Его подают как гарнир к мясным и рыбным блюдам, украшают блюда, добавляют в бутерброды. Салат нужно есть в свежем виде, так как при тепловой обработке он теряет практически все свои вкусовые и питательные свойства. Калорийность его -14 ккал, белков 1.5 г, жиров 0.0 г, углеводов 2.2 г на 100г.

В СХПК «Тепличный» выращивают листовую салат методом проточной гидропоники.

В данной системе применяется электродосвечивание, используются одноярусные стеллажи с подвижной платформой- это позволяет максимально использовать площадь теплицы.

Весь цикл выращивания культуры можно разделить на 3 этапа:

- посев и проращивание семян
- выращивание рассады
- доращивание до товарного вида.

Посев семян ведется в горшочки с торфо - перлитной смесью, установленные в кассеты. Кассеты перемещаются в камеру проращивания, где автоматически поддерживается заданная влажность и температура. Дальнейшее выращивание рассады производится в рассадном отделении, где кассеты стоят плотно друг к другу, что позволяет увеличить площадь размещения. Как только корневая система начинает выходить в прорези горшочков, их помещают в пластиковые желоба с отверстиями. В каналы подается питательный раствор определенных параметров, что обеспечивает полноценное питание растения в течение периода выращивания.

За тем, как поливать и чем поливать, следит компьютер. Агроном лишь вводит необходимые параметры. Питательный раствор подается к растениям по трубам почти непрерывно. За температурой и влажностью следят специальные приборы. Питательные вещества, свет, тепло и влажность – это то, что придётся по вкусу зелёному растению. При соблюдении всех условий за месяц зёрнышко превратится в букет, готовый к продаже. Салат на салатной линии выращивается 32-34 дня, температурный режим днём-18-20°C, ночью- 16-17°C.

Соблюдение всех карантинных мероприятий, применение биологических методов защиты растений от вредителей позволяет выращивать экологически чистую продукцию.

Раньше салат в СХПК «Тепличный» выращивали на земле. Урожай приходилось ждать в полтора раза дольше. А листья салата срезали без корня. От этого свежесть терялась быстрее. В настоящее время кустики салата продают в стаканчиках.

В 2013 году средняя цена за один салат составляла 42,25 рублей, то в 2014 году уже 44,31 рублей. Цена зимой 2014 года доходила до 63,86 рублей. За 2014 год произведено почти 300 тысяч горшочков салата, при этом 98,9% произведённой продукции реализовано.

Список литературы

1. Амурская область в цифрах..Стат. сборник. Благовещенск: 2015.-379с.
2. Ведомственная целевая программа «Развитие овощеводства защищенного грунта в Амурской области на 2013 - 2015 годы». Благовещенск: 2013.-26с.
3. Лутова Ю.В. Подбор перспективных сортов для получения ранней продукции салата: сб. науч. тр. ДальГАУ «Адаптивные технологии в растениеводстве Амурской области». Благовещенск: 2006. Вып. 3. - С.153-157.

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ УГОДИЙ ХОЗЯЙСТВУЮЩИМИ СУБЪЕКТАМИ В УСЛОВИЯХ МНОГОУКЛАДНОЙ ЭКОНОМИКИ

Сидорова Наталья Петровна

к.э.н., доцент кафедры «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» ГБОУ ВО «Нижегородский государственный инженерно-экономический университет» г. Княгинино Нижегородской области (Россия)

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрен порядок распределения земельного фонда Нижегородской области и проведен анализ эффективности использования сельскохозяйственных угодий хозяйствующими субъектами в условиях многоукладности.

Исследование показало, что происходит сокращение площадей сельскохозяйственных угодий в целом по области и проявляется тенденция к уменьшению площадей таких земель у сельскохозяйственных организаций и увеличению у граждан.

ABSTRACT

The article examines the distribution of the land Fund of the Nizhny Novgorod region and the analysis of efficiency of use of agricultural land by economic entities in a mixed. The study showed that there is a reduction of agricultural land in the whole area and there is a tendency to reduction in the area of such lands and agricultural organizations and increase the citizens.

Ключевые слова: земли сельскохозяйственного назначения, сельскохозяйственные угодья, земельный фонд, категория земель, Нижегородская область.

Keywords: agricultural land, agricultural land, land, land category, Nizhny Novgorod region.

Продовольственная безопасность Российской Федерации и импортозамещение в сельском хозяйстве стали актуальными на сегодняшний день темами на фоне введенного указом Президента Российской Федерации от 06 августа 2014 года № 560 «О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации» продовольственного эмбарго. Оба направления предусматривают существенный рост удельного веса сельскохозяйственной продукции отечественного производства в общем объеме товарных ресурсов внутреннего рынка. Одним из главных условий достижения поставленной цели является повышение эффективности использования главного средства производства в сельском хозяйстве – земли [4, с. 6].

Данные задачи особенно актуальны с учетом исторических особенностей отечественного сельского хозяйства – его многоукладности, большого числа низкоэффективных сельхозпредприятий с невысоким производственным потенциалом, которые при этом преобладают численно и по-прежнему охватывают около 2/3 сельскохозяйственных угодий [6].

Перед хозяйствующими субъектами, основанными на различных формах собственности и хозяйствования, за годы аграрных реформ возникли новые проблемы, связанные с повышением эффективности функционирования, устойчивого развития, оптимальным сочетанием этих форм хозяйствования.

Изменились формы собственности на землю, факторы, определяющие использование земли. Приоритетным направлением современного совершенствования землепользования стало обеспечение развития рыночно ориентированной экономики. Однако произведенные в процессе реформирования преобразования пока в основном затронули внешние формы организации сельскохозяйственных землепользований. Внутрихозяйственная организация использования земли во многих случаях остается неизменной, что препятствует развитию и детализации рыночных отношений в сельскохозяйственном производстве, повышению его эффективности. На практике земля, в полном ее объеме, еще не стала важным фактором рыночного производства [1, с. 142].

Территория Нижегородской области расположена в лесной и лесостепной природной зоне. Разнообразие природы Нижегородской области, почвенного и растительного покрова связано с её географическим положением. Одна её часть расположена по левому низменному берегу Волги, называемое Лесное Заволжье (Левобережье), а другая по правому высокому берегу, на Приволжской возвышенности (Правобережье), представляющей резкий контраст по сравнению с низменным Заволжьем.

По данным Управления Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии по Нижегородской области на 1 января 2015 г. распределение земельного фонда в административных границах области по категориям составляют: земли сельскохозяйственного

назначения – 39,5%; земли населенных пунктов – 5,5%; земли промышленности, транспорта, связи, радиовещания и земли иного специального назначения – 2,0%; земли особо охраняемых природных территорий – 0,6%; земли лесного фонда – 48,6%; земли водного фонда – 1,3%; земли запаса – 2,5% [5, с. 14].

Можно сказать, что в структуре земельного фонда области преобладают две категории земель: «земли сельскохозяйственного назначения» и «земли лесного фонда». Преобладание двух указанных категорий земель обусловлено тем, что Нижегородская область расположена в двух природных зонах: тайге (севернее русла Оки и Волги – Левобережье области, а также покрытые хвойными и лиственными-хвойными лесами низменные районы в юго-западной части Правобережья области) и лесостепи (остальная часть Правобережья области).

Земли сельскохозяйственного назначения – это земли, предоставленные для нужд сельского хозяйства и предназначенные территориальным планированием для этих целей. Земли данной категории расположены вне границ населенных пунктов, имеют особый правовой режим и подлежат особой охране, направленной на предотвращение развития негативных процессов и повышение плодородия почв, а также на сохранение их площади.

В составе земель сельскохозяйственного назначения выделяются сельскохозяйственные угодья, земли, занятые внутрихозяйственными дорогами, древесно-кустарниковой растительностью, предназначенной для защиты земель от воздействия негативных природных, антропогенных и техногенных явлений, коммуникациями, строениями и сооружениями, необходимыми для функционирования сельского хозяйства.

В соответствии со ст. 77 и 78 Земельного кодекса РФ (ЗК РФ) в категорию земель сельскохозяйственного назначения включены земли, расположенные вне границ населенных пунктов и предоставленные или предназначенные для сельскохозяйственного производства, создания защитных насаждений, научно-исследовательских, учебных и иных связанных с сельскохозяйственным производством целей: сельскохозяйственным организациям; научно-исследовательским и учебным сельскохозяйственным учреждениям и заведениям; подсобным сельскохозяйственным предприятиям; гражданам для ведения крестьянского (фермерского) хозяйства, ведения личного подсобного хозяйства; коллективного и индивидуального садоводства и огородничества, животноводства, сенокосения и выпаса скота и другие категории земель [2].

Земельные угодья – это часть поверхности земли, обладающая определенными естественноисторическими свойствами, позволяющими использовать ее для конкретных хозяйственных целей. В отличие от категории земель, которая является понятием собирательным и условным, угодье имеет определенное местоположение, внешнюю замкнутую границу и площадь.

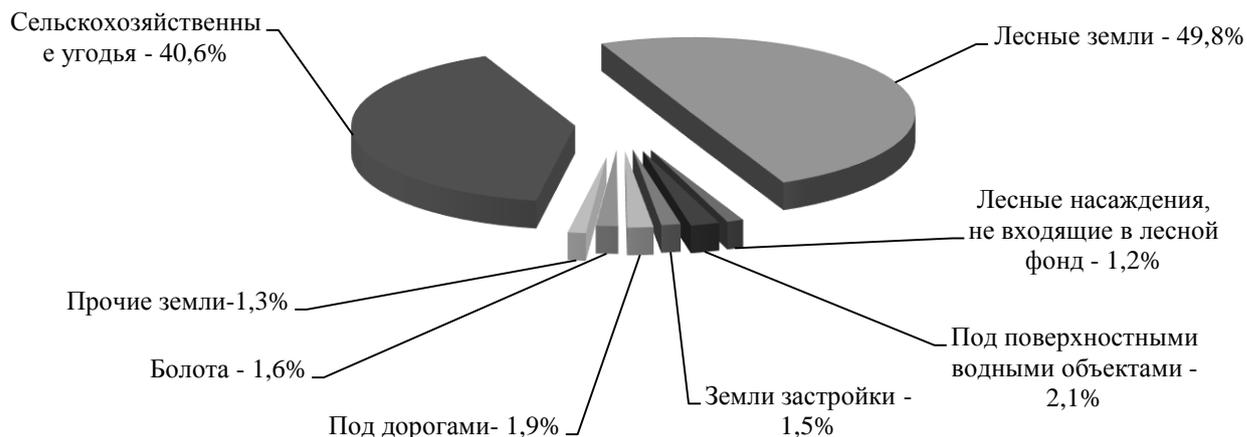


Рисунок 1. Структура земельного фонда Нижегородской области по видам угодий на 01 января 2015 г.

Земельные угодья являются основным элементом государственного земельного учёта. На рисунке 1 представлен земельный фонд по видам угодий в административных границах Нижегородской области на 1 января 2015 г.

По данным рисунка можно говорить о том, что преимущество в составе земель сельскохозяйственного назначения приходится на сельскохозяйственные угодья (40,6%) и лесные земли (49,8%). Причиной тому расположение в двух природных зонах Нижегородской области, повлиявшее на освоение соответствующих территорий, что в свою очередь связано с наличием лесных земель в районах и со структурой почвенного покрова.

Угодья подразделяются на сельскохозяйственные и несельскохозяйственные угодья в соответствии с действующими нормами и правилами, принимаемыми на государственном и ведомственном уровнях [2, с. 247].

Сельскохозяйственные угодья – земельные угодья, систематически используемые для получения сельскохозяйственной продукции. Сельскохозяйственные угодья в составе земель сельскохозяйственного назначения имеют приоритет в использовании и подлежат особой охране.

Предоставление сельскохозяйственных угодий для несельскохозяйственных нужд в настоящее время осуществляется с учетом кадастровой стоимости угодий.

В структуре сельскохозяйственных угодий, занимающих 40,6% или 3111,7 тыс. га в административных границах территории Нижегородской области пашня составила 2036,0 тыс. га (65,4%), залежь – 179,8 тыс. га (5,8%),

многолетние насаждения – 33,8 тыс. га (1,1%) и кормовые угодья – 862,1 тыс. га (27,7%).

Анализ состояния земель в динамике показывает, что по состоянию на 1 января 2015 г. по сравнению с 1990 г. площадь пашни сократилась на 213,8 тыс. га, площадь залежи увеличилась на 178,3 тыс. га. Сельскохозяйственные угодья по сравнению с 1990 г. уменьшились на 12,3 тыс. га [5, с. 35-36].

Сельхозтоваропроизводители из-за отсутствия у них финансовых ресурсов, изношенности сельскохозяйственной техники не придерживаются агротехнических условий возделывания сельскохозяйственных культур. Не все вносятся органические и минеральные удобрения. При отсутствии в течение нескольких лет обработки площадей пахотных угодий приводит к зарастанию древесно-кустарниковой растительностью и к деградации почв.

Другой причиной ухудшения использования земель является удаленность некоторых земельных участков от населенных пунктов, сокращение численности трудоспособного сельского населения.

Основными пользователями сельскохозяйственных угодий являются сельскохозяйственные предприятия, организации, а также граждане, занимающиеся производством сельскохозяйственной продукции, земли которых соответственно учтены в категории «земли сельскохозяйственного назначения» и в населенных пунктах (земли сельскохозяйственного использования).

Таблица 1

Наличие сельскохозяйственных угодий у хозяйствующих субъектов (организаций), тыс. га.

№ п.п.	Наименование хозяйствующих субъектов	Общая площадь	Сельскохозяйственные угодья					
			всего	из них				
				пашня	залежь	многолетние насаждения	сенокосы	пастбища
1.	Хозяйственные товарищества и общества	875,9	788,9	619,6	18,0	0,2	38,2	112,9
2.	Производственные кооперативы	963,4	856,2	599,2	28,0	0,3	55,1	173,6
3.	Государственные и муниципальные унитарные сельскохозяйственные организации	21,8	19,3	14,7			1,5	3,1
4.	Научно-исследовательские и учебные сельскохозяйственные учреждения и заведения	39,6	36,3	25,0	0,7		3,1	7,5
5.	Подсобные сельскохозяйственные организации	43,7	36,8	29,1	0,2		2,4	5,1
6.	Прочие организации и учреждения	60,9	59,7	54,5	0,3	0,1	0,9	3,9
7.	Итого земель:	2005,3	1797,2	1342,1	47,2	0,6	101,2	306,1

На различном праве у сельскохозяйственных организаций, занимающихся производством сельскохозяйственной продукции, на 01 января 2015 г. находилось 1797,2 тыс. га сельскохозяйственных угодий, или 57,8% от общей площади сельскохозяйственных угодий в административных границах области (таблица 1) [5, с. 40].

Наибольшие площади сельскохозяйственных угодий находятся у производственных кооперативов – 856,2 тыс. га или 47,6% от общей площади, находившейся у хозяйствующих субъектов (организаций), у хозяйственных товариществ и обществ – 788,9 тыс. га или 43,9%.

Следует отметить, что в площадях указанных организаций учтены и площади 26 ликвидированных сельскохозяйственных организаций, по которым не приняты постановления органов местного самоуправления о прекращении прав на землю. На базе ликвидированных сельскохозяйственных предприятий создаются новые предприятия. Вновь образованным сельскохозяйственным предприятиям органами местного самоуправления предоставляются в аренду земли, находящиеся только под производственными постройками. По сравнению с данными на 01 января 2014 г. произошло уменьшение площадей земель, находившихся на различном праве у сельскохозяйственных организаций, на 35,1 тыс. га, из них сельскохозяйственных угодий на 33,7 тыс. га, в том числе пашни на 23,6 тыс.га. Уменьшение произошло за счет:

ликвидации сельскохозяйственных организаций и перевода их земель, находившихся на праве аренды и (или) постоянного (бессрочного) пользования в фонд перераспределения; перевода лесных земель, предоставленные сельскохозяйственным организациям на праве постоянного (бессрочного) пользования в период проведения земельной реформы из категорий земли сельскохозяйственного назначения и земли запаса в категорию земли лесного фонда; прекращения прав аренды; оформление гражданами земельных участков в счет земельной доли для ведения личного подсобного хозяйства; учета земель собственников земельных долей ликвидированных сельхозпредприятий в землях граждан, занимающихся производством сельхозпродукции; оформления земельных участков в счет неостребованных земельных долей в собственности субъекта Российской Федерации, в муниципальную собственность.

Площади сельскохозяйственных угодий, предоставленных гражданам и их коллективам для сельхозпроизводства, учитываются в границах населенных пунктов (категория – земли населенных пунктов) и вне границ населенных пунктов (категория – земли сельскохозяйственного назначения). На 01 января 2015 г. такие площади сельскохозяйственных угодий составили 1021,8 тыс. га или 32,8% от общей площади сельскохозяйственных угодий в административных границах области (таблица 2)[5, с.41-42].

Таблица 2

Наличие сельскохозяйственных угодий у граждан (объединений граждан), тыс. га

№ п.п	Наименование хозяйствующих субъектов	Общая площадь	Сельскохозяйственные угодья				
			всего	из них			
				Пашня	за-лежь	многолет-ние насаж-дения	кормо-вые угодья
1	Крестьянские (фермерские) хозяйства	97,5	95,5	82,6	1,3		11,6
2	Граждане, имеющие личные подсобные хозяйства	152,4	143,6	127,7		8,1	7,8
3	Граждане, имеющие служебные наделы	0,6	0,6				0,6
4	Граждане и их коллективы по садоводству	27,0	23,0	0,4		22,6	
5	Граждане и их коллективы по огородничеству	6,5	6,5	6,5			
6	Граждане, имеющие дачи и их дачные объединения	6,6	6,5	6,0	0,1		0,4
7	Граждане, имеющие индивидуальные жилые дома и предоставленные земельные участки для индивидуального жилищного строительства гражданам и юридическим лицам	21,2	17,4	14,7		1,9	0,8
8	Граждане и их коллективы по животноводству	2,2	2,2	0,2			2,0
9	Граждане, занимающиеся сенокосением и выпаса скота	180,0	175,3	6,5	2,4		166,4
10	Собственники земельных участков	258,2	256,9	218,7	16,7		21,5
11	Собственники земельных долей	247,4	244,8	123,2	22,1		99,5
12	Индивидуальные предприниматели, не образовавшие крестьянские (фермерские) хозяйства	22,2	21,8	19,9	0,2		1,7
	Всего	1021,8	994,1	606,4	42,8	32,6	312,3

По данным таблицы можно говорить о наличии значительных площадей сельскохозяйственных угодий, предоставленных гражданам (объединениям граждан) для производства сельскохозяйственной продукции, из них от общей площади сельскохозяйственных угодий: гражданам, занимающимся сенокосением и выпаса скота – 17,6%; гражданам для ведения личного подсобного хозяйства – 14,9%; крестьянским (фермерским) хозяйствам – 9,5%;

В 2014 году произошло увеличение земель, используемых гражданами (объединениями граждан) на 24,9

тыс.га. Наибольшее увеличение произошло у собственников земельных участков за счет оформления земельных участков в счет земельных долей в соответствии с федеральным законом от 24.07.2002 № 101-ФЗ «Об обороте земель сельскохозяйственного назначения»[7].

Помимо этого, увеличились площади земельных участков за счет предоставленных для личного подсобного хозяйства на 0,3 тыс. га в результате оформления земельных участков в счет земельных долей и изменения вида разрешенного; предоставленных для индивидуаль-

ного жилищного строительства на 0,3 тыс. га за счет включения земель в границы населенных пунктов согласно Распоряжениям Правительства Нижегородской области с видом разрешенного использования – жилищное строительство; крестьянских (фермерских) хозяйств – на 4,7 тыс. га за счет нового предоставления земельных участков для ведения крестьянского (фермерского) хозяйства, а также за счет выкупа и аренды земельных участков собственников земельных участков, собственников земельных долей и земельных участков, находящихся в государственной и муниципальной собственности; собственники земельных долей – на 6,2 тыс. га за счет земельных долей граждан ликвидированных сельскохозяйственных предприятий и земельных долей собственников земельных долей, которые используют свои земли, не примкнув к какому-либо предприятию и не оформив документы на участок, предоставленный в счет земельной доли.

Подводя итоги проведенному анализу можно говорить о наличии в Нижегородской области двух природных зон, которые оказывают влияние на освоенность земель сельскохозяйственных угодий. В связи с чем на долю сельскохозяйственных угодий в составе земель сельскохозяйственного назначения приходится 40,6%. Данные площади используют для производства сельскохозяйственной продукции субъекты различных форм собственности и хозяйствования. Чуть более половины (57,8%) от общей площади сельскохозяйственных угодий приходится на сельскохозяйственные организации. Из них наибольшие площади находятся у производственных кооперативов и хозяйственных товариществ, и обществ. 32,8% от общей площади сельскохозяйственных угодий в административных границах области освоены гражданами (объединениям граждан) для производства сельскохозяйственной продукции. Наибольшие наделы используют граждане, занимающиеся сенокосением и выпасом скота, ведущие личное подсобное хозяйство и крестьянские (фермерские) хозяйства.

Анализ состояния использования земель показал, что в последние десятилетия площади сельскохозяйствен-

ных угодий в области значительно сократились. Проявилась тенденция к снижению площадей таких земель у сельскохозяйственных организаций и увеличению – у граждан.

Список литературы

1. Долматова О. Н., Рогатнев Ю. М. Анализ эффективного использования земель сельскохозяйственными организациями в Горьковском районе Омской области // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. – 2013. – № 11 (109). – С. 142–147.
2. Земельный кодекс РФ от 25.10.2001 г. №136-ФЗ. – (текст с изменениями и дополнениями от 06.09.2013). – М.: Эксмо. – 2013. – 112 с.
3. Колоскова О. Н., Костева Н. Н., Павлюченко Е. Н. Экономико-статистическое исследование эффективности использования сельскохозяйственных земельных угодий // Вестник воронежского государственного аграрного университета. – 2013 г. – № 3 (38). – С. 244–249.
4. Мишина З. А. Повышение эффективности использования земель сельскохозяйственного назначения: монография / З. А. Мишина, О. А. Фролова – Княгинино: Нижегородский государственный инженерно-экономический институт, 2012. – 127 с.
5. О состоянии и использовании земель Нижегородской области в 2014 году // Управление Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии по Нижегородской области. – Нижний Новгород. – 2015. – 151 с.
6. Тюрин С. Идеология импортозамещения в АПК // Газета «Торгово-промышленные ведомости» – 17 декабря 2014 г.
7. Федеральный закон от 24.07.2002 г. № 101-ФЗ «Об обороте земель сельскохозяйственного назначения».

ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ МЕТОДОВ ПЛАНИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РАЙОНА

Сильвестров Павел Валерьевич
аспирант ФГБНУ ВНИОПТУСХ, г. Москва

АННОТАЦИЯ

В данной статье раскрываются методические подходы к формированию системы планирования развития сельского хозяйства. Рассматривается роль планирования на разных уровнях управления сельским хозяйством. Определяются основные элементы информационного обеспечения планирования развития сельского хозяйства.

ABSTRACT

This article describes the methodological approaches to the formation of the agriculture development planning system. We consider the role of planning on different levels of management in agriculture. The basic elements of information provision for planning of agriculture development are also defines.

Ключевые слова: Стратегическое планирование, информационное обеспечение, имитационное моделирование.
Keywords: Strategic planning, information provision, simulation.

Основные направления деятельности районных органов управления сельским хозяйством и развития сельских территорий связаны с развитием социальной инфраструктуры и реализацией этапов цикла воспроизводства аграрной продукции.

Функция планирования служит основой для принятия управленческих решений. Перспективное планирование позволяет обеспечить необходимый горизонт управления.

Перспективное планирование включает в себя построение прогноза развития народного хозяйства и качественную организацию его исполнения в долгосрочной перспективе. В плане намечается оптимальное распределение имеющихся ресурсов, обеспечивающее развитие наиболее прогрессивных и перспективных направлений экономики при приемлемых/минимально возможных затратах трудовых, материальных и финансовых ресурсов.

Планирование в условиях рыночной экономики сопряжено с определенными трудностями методического плана, связанными, в том числе, с оценкой влияния экономической ситуации в стране и состоянием рыночной конъюнктуры. Существенные ограничения накладывают также особенности сельского хозяйства, связанные с сезонностью производства, зависимостью от природных условий, длительностью и несовпадением производственного процесса с рабочим периодом, невозможностью приостановки производственного процесса, многократные затраты на восстановление производственной деятельности в случае ее нарушения и др. Кроме того закладываемый планом рост производства не должен негативно сказываться на плодородии земельных ресурсов, как ключевого фактора сельскохозяйственного производства. Все это обуславливает необходимость не только контроля за выполнением планов, но и оперативной корректировки тех или иных плановых показателей.

Необходимость высокой степени выполнимости целевых программ развития сельского хозяйства Российской Федерации предъявляет высокие требования к процессу их разработки. В связи с вышеизложенным назрела острая необходимость применения адекватных сложившейся ситуации инновационных методов и средств для обеспечения процесса перспективного планирования.

Представляется, что принимаемые решения, основанные на достоверной, своевременной, сопоставимой и прогнозируемой информации, базирующиеся на анализе всех факторов, оказывающих влияние на решение, с учетом предвидения его возможных последствий с высокой степенью вероятности будут реализованы. В статье предлагается концепция формирования целостной системы информационного обеспечения процесса «сбор-хранение-анализ информации-прогнозирование развития сельского хозяйства района» для создания наиболее благоприятных условий его эффективного развития.

Под информационным обеспечением понимается совокупность данных, полученных по каналам обратной связи из окружающей среды, собранных ранее на запоминающих устройствах или полученных в результате моделирования реальной ситуации.

Количество информации, которую необходимо переработать для выработки эффективных управленческих решений, настолько велико, что оно давно превысило человеческие возможности. В результате широкое распространение получило использование электронно-вычислительной техники, автоматизированных систем управления (АСУ), что, в свою очередь, требует создания специального нового математического аппарата, ориентированного на решение стратегических и текущих задач управления развития сельского хозяйства района.

Поиск путей повышения качества планирования развития АПК, в частности, стратегического планирования на базе эффективного управления информационными потоками обусловил потребность проведения нескольких анкетирований муниципалитетов и сельскохозяйственных предприятий Московского региона. Проведение такого анкетирования было инициировано также по заказу Министерства сельского хозяйства Московской области. Ряд опрошиваемых объектов отказались от участия в анкетировании. Зачастую в данных муниципалитетах и предприятиях ситуация с работой с информацией находилась в худшем состоянии, чем в муниципалитетах и предприятиях, участвовавших в анкетировании и ответивших на вопросы, или была вызвана отсутствием специалистов, способных ответить на заданные вопросы [3].

Исследование показало, что во многих районах предприятия предоставляют в муниципалитет информацию о своей деятельности, запрашиваемую Министерством сельского хозяйства, но не районным органом управления. Таким образом, район получает сведения о текущей деятельности предприятий (чаще всего обобщенные данные) и краткосрочные планы. Но этой информации недостаточно, поскольку район должен строить планы также и на долгосрочную перспективу. В настоящее время при построении перспективных планов используются временные ряды - строятся временные тренды на основе ретроспективной информации. Такой подход не учитывает перспектив развития предприятия.

Автором предлагается новый подход к формированию системы информационного обеспечения, позволяющий получать объективную оценку состояния объекта и на ее основе принимать обоснованные и действенные управленческие решения. Представляется целесообразным использование имитационного моделирования, которое имеет ряд преимуществ по сравнению с другими математическими методами:

1. Широкий круг решаемых задач.
2. Низкая стоимость разработки за счет использования отработанных процедур реализации.
3. Быстрота проведения экспериментов.
4. Возможность проведения неограниченного количества экспериментов с разными параметрами, чтобы определить наилучший вариант.
5. Достаточная точность получаемых расчетов.
6. Наглядность [2].

Использование имитационного моделирования, как показало исследование, наиболее целесообразно использовать при планировании развития отраслей животноводства. В основе моделирования развития отрасли животноводства лежит половозрастная динамика поголовья стада. Модели создаются отдельно для каждой животноводческой отрасли, что обеспечивает возможность уточнения в рамках отдельных хозяйств и районов (учет конкретных условий хозяйствования, в том числе, с учетом периода выращивания взрослого поголовья, выхода молодняка на одну взрослую особь и коэффициента выбраковки маточного поголовья); при этом учитываются также неопределенности и риски [2].

Министерством сельского хозяйства Московской области к 2020 г. запланировано производить 800 тыс. т молока в год. При этом в 2012 г. было произведено 680,9 тыс. т молока. При построении имитационной модели изменения поголовья стада крупного рогатого скота, установке коэффициента выбраковки 30% (даже ниже, чем в действительности) и выходе 70 телят на 100 коров, получается, что через 6 лет из 111 тыс. коров останется только 56 тыс., и производство молока в размере 800 тыс. т будет означать годовой выход 14,3 тыс. т на одну корову, что представляется практически недостижимым. Зато при сокращении выбраковки коров до 20% и повышении выхода телят на 100 коров до 92 ожидается, что через 6 лет поголовье крупного рогатого скота в области составит 159 тыс. коров (в случае отказа от продажи молодняка) и 5 тыс. т молока на одну корову соответственно. Таким образом, применение имитационного моделирования позволяет строить более обоснованные с точки зрения реализации планы [1].

Данная имитационная модель управления изменением поголовья стада крупного рогатого скота была внедрена в Ступинском районе Московской области, и используется при построении прогнозов развития отрасли района

на основе данных о текущем поголовье и оценке перспектив его развития, которые предоставляют предприятия.

Используя каждую из разработанных моделей отраслей животноводства, можно получать данные об ожидаемой динамике поголовья в рамках отдельных предприятий, пород животных на любой задаваемый период. Полученная информация с использованием производственных нормативов (научно обоснованных или принятых на предприятии) позволяет получать сведения:

- о требуемой кормовой базе в целом и по разным возрастным группам;
- о потребности в земельных ресурсах под пастбища и выращивание кормов на заготовку;
- о потребности в рабочей силе (количество ветеринаров, животноводов и специалистов других профессий);
- о потребности в скотоместах;
- о потребности в сельскохозяйственной технике (при обеспечении организации кормами за счет собственных ресурсов);
- об ожидаемой продуктивности.

Наличие информации о реальном состоянии производственной и социальной инфраструктур, а также расчетных данных, полученных на основе математических моделей, позволяют производить расчет требуемых капиталовложений для осуществления расширенного воспроизводства, ожидаемых ежегодных постоянных и переменных затрат (на закупку кормов, заработную плату работников, содержание основных фондов и т.д.) и ожидаемой выручки от реализации продукции.

На основе полученной информации с использованием результатов имитационного моделирования можно оценить эффективность производства через показатели производительности труда, себестоимости и рентабельности продукции, фондоотдачи и т.д. Сравнение текущих и ожидаемых значений показателей эффективности производства позволит обосновать целесообразность осуществления соответствующих изменений.

Анализ текущего финансового положения сельскохозяйственного предприятия и требуемых инвестиций на реализацию заложенных в имитационные модели изменений позволяет определить необходимый объем государственных и региональных субсидий на поддержание воспроизводственных процессов и расширения производства.

Однако необходимая для моделирования информация не входит в сведения, собираемые Министерством сельского хозяйства области. Сбор подобной информации ведется в отдельных районах, что не позволяет получить целостной объективной картины состояния сельского хозяйства района, региона и т.д. Требуется совершенствование организации получения информации, которая позволит обеспечить как ее полноту, так и ее достоверность. В реализацию этого положения автором предлагается разработка и внедрения во всех районах Московской области новых форм сбора статистических данных, которые могли бы заполнять сотрудники предприятий. При этом в каждой форме должны использоваться общероссийские классификаторы. Система кодирования информации на основе классификаторов, имеющих иерархическую структуру, обеспечивает возможность агрегировать в любом срезе полученные данные, а также формировать сводную информацию.

Получение информации от предприятий может вестись не только в электронном виде, но и на бумажных носителях. Это требует дополнительных временных затрат для сведения данных к единому виду.

Автором предлагается создание системы обмена информацией между районным центром и сельскохозяйственными предприятиями. Организация подобного хранения может быть реализована в виде сервера базы данных, расположенного в министерстве сельского хозяйства области. Сервер базы данных будет осуществлять обслуживание и управление базой данных и отвечать за целостность и сохранность данных, а также обеспечивать операции ввода-вывода при доступе пользователя к информации. Создание единого информационного пространства предполагает интеграцию компьютерных рабочих мест сельскохозяйственных организаций, перерабатывающих сельскохозяйственную продукцию предприятий, станций защиты растений и животных, отдела сельского хозяйства муниципалитета, служб статистики, налоговых органов и др., а также позволяет увязать центральную и локальные базы данных, центральный программно-информационный блок и сервер в единой системе с выходом на региональную информационную подсистему системы управления Министерством сельского хозяйства Московской области.

Исследование показало, что на каждом уровне управления сельским хозяйством необходим разный уровень технического и кадрового обеспечения для работы с системой. Автором предложен организационный механизм интеграции инновационных методов в процесс разработки планов:

- на уровне предприятия, как показало исследование, достаточно одного рабочего места. Работник предприятия на основе производственных показателей и принятых нормативов разрабатывает прогноз развития на кратко-, средне- и долгосрочный периоды и загружает данные в систему.
- на уровне района рекомендуется создание информационно-аналитического отдела, который на основе полученных данных от предприятий различных отраслей и документов, полученных из министерства сельского хозяйства области и определяющих специализацию района и величину финансового обеспечения в сфере АПК, будет разрабатывать прогнозы развития производства в районе и проверять реализуемость планов предприятий при помощи имитационных моделей рационального/обоснованного изменения поголовья стада. Также отдел может разрабатывать альтернативные варианты развития района с учетом его потенциала. В случае, если предложенные предприятиями планы нереализуемы, информационно-аналитический отдел района может рекомендовать предприятиям уточнить свои планы. Итоговые показатели планов развития АПК района, в том числе уточненных, отдел предоставляет в единую систему сбора информации региона.
- на уровне области требуется мощный информационно-аналитический отдел, который будет работать в тесном взаимодействии с Министерством государственного управления, информационных технологий и связи Московской области. Данный отдел на основе планов развития АПК районов разрабатывает программу развития сельского хозяйства области.

Главная задача применения системы информационного обеспечения стратегического планирования – повышение производительности труда и повышение степени выполнимости разрабатываемых прогнозов и текущих

планов. Использование единой базы хранения информации и моделирования позволяет оптимизировать/сократить количество обслуживающего персонала и время обращения к данным, что сокращает время построения прогнозов, повышает их точность и реализуемость, одновременно повышая производительность труда работников.

Применение такой информационной системы по автоматизации плановых расчетов позволяет получить как прямой, так и косвенный экономический эффект. Прямой экономический эффект будет формироваться, в первую очередь, за счет сокращения затрат труда на поиск, обработку информации, необходимой для формирования планов, и заполнение форм плановых документов. Косвенный экономический эффект возникает вследствие повышения качества планирования, проявляющегося через исключение методических, логических и расчетных ошибок, благодаря возможности проведения многовариантных расчетов и оценки альтернативных вариантов; через способность системы создавать среду для аналитической обработки плановой информации и использовать нестандартные формы ее представления, максимально адаптированные под лиц, принимающих управленческие решения.

Список литературы

1. Приходько Д.В., Сильвестров П.В. Структура документов стратегического планирования. // Социально-экономическое развитие АПК в условиях членства России в ВТО и ЕврАзЭС: материалы международной молодежной научно-практической конференции, 30-31 октября 2014 г. - г. Орел: ФГБОУ ВПО ОрелГАУ. - 2014
2. Сильвестров П.В. Имитационное моделирование как метод прогнозирования развития молочного скотоводства. // Трансформация экономических отношений и парадигма развития аграрного сектора национальных экономик в условиях глобальных вызовов: материалы международной научно-практической конференции, г. Ростов-на-Дону, 3-4 сентября 2014 г. - Ростов-на-Дону: ГНУ ВНИИЭиН. - 2014.
3. Сильвестров П.В. Информационное обеспечение планирования развития сельского хозяйства. // Трансформация экономических отношений и парадигма развития аграрного сектора национальных экономик в условиях глобальных вызовов: материалы международной научно-практической конференции, г. Ростов-на-Дону, 3-4 сентября 2014 г. - Ростов-на-Дону: ГНУ ВНИИЭиН. - 2014.

АНАЛИЗ ФИНАНСИРОВАНИЯ НАУЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ

Смирнов Сергей Борисович

Профессор, докт. эк. наук, Университет ИТМО, г. Санкт-Петербург

Калинина Марина Игоревна

Канд. эк. наук, доцент, Университет ИТМО, г. Санкт-Петербург

Трухнина Ирина Владимировна

магистр по направлению подготовки «Экономика» Университета ИТМО, г. Санкт-Петербург

АННОТАЦИЯ

Целью работы является анализ финансирования науки как ключевого фактора её развития. Оценка осуществляется с помощью ряда показателей. Прежде всего анализируются и сопоставляются финансирование из средств федерального бюджета, внутренние затраты на исследования и разработки, капитальные затраты. Основным методом исследования – экономический анализ. Результатом является вывод об уровне финансирования науки.

ABSTRACT

The purpose of this work is the analysis of science financing as key factor of its development. For an assessment the set of indicators was used. First of all we analyzed and compared the financing from means of the federal budget, internal costs of researches and developments, capital costs. The main method of research is the economic analysis. The conclusion about the level of the Russian science financing is a result.

Ключевые слова: финансирование российской науки, внутренние затраты на науку.

Keywords: Russian science financing, internal costs of science.

Важность науки в жизни современного общества неоспорима. Подготовленные кадры, наработанный опыт, революционные технологические решения и новые технические идеи для ежедневной практической реализации – это то, что наука дает экономике и обществу. По мнению большинства ученых, современное состояние российской науки по целому ряду объективных показателей может быть охарактеризовано как крайне неблагоприятное [3].

В настоящее время состояние отечественной науки напрямую зависит от объемов государственной поддержки, выражающейся в бюджетном финансировании научных исследований и разработок. Очевидно, финансирование науки является ключевым фактором ее развития. В связи с этим рассмотрим объемы расходов федерального бюджета на науку (таблица 1).

Анализ представленной таблицы позволяет сделать вывод о том, что в течение всего рассматриваемого периода государственное финансирование науки номинально увеличивалось. В 2013 году оно возросло в 24 раза по сравнению с 2000 годом.

В таблице 1 отражено, что в направлениях государственного финансирования преобладают прикладные научные исследования (в 2013 году 73,6%), которые представляют собой поиск путей практического применения полученного знания. На фундаментальные исследования, т.е. непосредственную генерацию этого знания, в 2013 году пришлось 26,4%. В то время как с 2000 по 2004 год средства бюджета распределялись практически поровну. В период с 2000 по 2013 год прослеживается тенденция сокращения доли фундаментальных исследований в

структуре бюджетного финансирования науки. За этот период доля финансирования фундаментальных исследований сократилась в 1,8 раза.

Заметим, что в развитых странах в качестве важнейшего фактора развития научно-технического потенциала и становления инновационной экономики рассматривается именно фундаментальная наука. Этот факт объясняется тем, что именно открытия в фундаментальных исследованиях являются источником новых продуктов и

технологий (методов лечения, источников энергии, строительных материалов, новых видов продовольствия и др.) [9]. В связи с этим тенденция сокращения доли фундаментальных исследований в структуре расходов бюджета на науку представляется негативной.

Проанализируем теперь долю расходов на научные исследования и разработки в структуре расходов федерального бюджета, что представлено на рисунке 1 [5, 7].

Таблица 1

Финансирование науки из средств федерального бюджета

Год	Расходы федерального бюджета на науку, млрд. руб.		
	Всего	на фундаментальные исследования	на прикладные исследования
2000	17,4	8,2	9,2
2001	23,7	11,7	12,0
2002	31,1	16,3	14,8
2003	41,6	21,1	20,5
2004	47,5	24,9	22,6
2005	76,9	32,0	44,9
2006	97,4	42,8	54,6
2007	132,7	54,8	77,9
2008	162,1	69,7	92,4
2009	219,1	83,2	135,9
2010	237,6	82,2	155,5
2011	313,9	91,7	222,2
2012	355,9	86,6	269,3
2013	425,3	112,2	313,1

Примечание: Таблица составлена авторами на основе данных [5, 7]

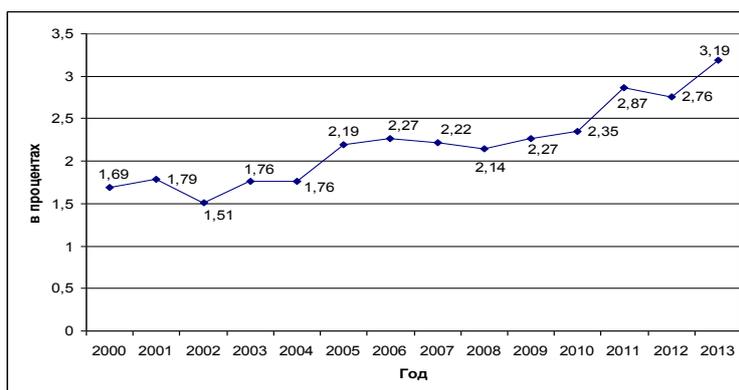


Рисунок 1. Доля расходов на науку в общих расходах федерального бюджета

Анализ рисунка 1 позволяет сделать вывод о том, что в Российской Федерации доля расходов на науку в общей структуре расходов бюджета незначительно растёт. Однако за весь изучаемый период данный показатель находился в среднем на отметке 2,2%. Таким образом, наша страна значительно отстает от экономически развитых стран в области финансирования науки, если учесть,

что в США этот показатель составляет 6–7%, в Германии, Франции, Великобритании и Италии - в среднем 4–5%, в Японии - 3–5% [8].

Далее рассмотрим долю расходов государственного бюджета на науку в валовом внутреннем продукте (рисунке 2) [5, 7].

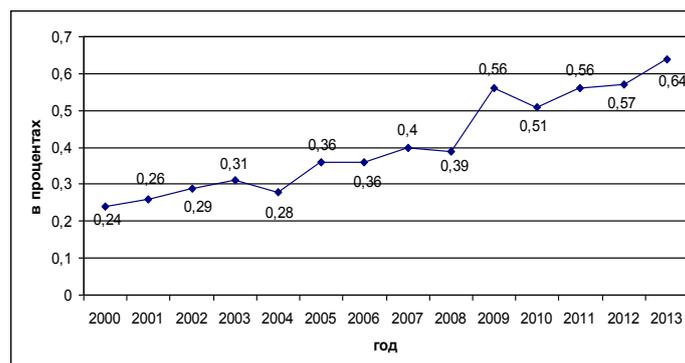


Рисунок 2. Доля расходов государственного бюджета на науку в ВВП

Доля расходов государственного бюджета на науку в ВВП имеет незначительную тенденцию к росту. Кроме того, по итогам 2013 года он установился на отметке 0,64%, что представляется весьма неблагоприятным явлением. У ведущих стран расходы на науку составляют 2–3% ВВП, в том числе у США – 2,7%, у Японии, Швеция, Израиль, достигают 3,5–4,5% ВВП. Очень высокими темпами наращивает расходы на НИОКР Китай (1,7% ВВП) [4]. Специалистами признается, что для модернизации российской экономики требуется хорошо продуманная

государственная научная политика, задача в данном случае заключается в том, чтобы довести уже в ближайшие годы расходы на НИОКР как минимум до 2% ВВП [2].

Таким образом, можно судить о недостаточности бюджетного финансирования научных исследований и разработок в нашей стране. Международные сопоставления свидетельствуют о существенном отставании российского уровня государственной поддержки науки от уровня экономически развитых стран.

Проанализируем внутренние затраты на исследования и разработки. Соответствующие данные приведены в таблице 2.

Таблица 2

Внутренние затраты на исследования и разработки по видам затрат, млн. руб.

Год	Все затраты в постоянных ценах 1989 г.	Все затраты в фактически действовавших ценах	Внутренние текущие затраты	Оплата труда и страховые взносы	Затраты на приобретение оборудования	Капитальные затраты
2000	3,32	76697,1	73873,3	38181,9	3433,4	2823,8
2001	3,91	105260,7	100507,4	53299,9	4553,7	4753,3
2002	4,34	135004,5	128243,3	69769,5	6348,0	6761,2
2003	4,80	169862,4	161202,7	85802,3	8528,5	8659,7
2004	4,60	196039,9	187210,5	101179,4	7800,4	8829,4
2005	4,54	230785,2	221119,5	116871,8	9936,2	9665,6
2006	4,94	288805,3	277784,8	147707,6	12417,6	11020,5
2007	5,57	371080,3	352917,7	192080,3	14027,4	18162,6
2008	5,49	431073,2	410865	233365,2	14604,2	20208,2
2009	6,06	485834,3	461006,2	261620,5	16144,7	24828,1
2010	5,72	523377,2	489450,8	289376,8	18067,7	33926,4
2011	5,75	610426,7	568386,7	344572,6	20065,2	42040
2012	6,14	699869,8	655061,7	383299,3	25365,8	44808,0
2013	6,21	749797,6	699948,9	417575,4	23529,5	49848,8

Примечание: Таблица составлена авторами на основе данных [5 - 7]

Из таблицы 2 видно, что затраты в рассматриваемом периоде выросли на порядок, хотя в постоянных ценах 1989 года всего в 1,9 раза. При этом в их структуре доминировали внутренние текущие затраты (в среднем 96%), которые состоят из оплаты труда, страховых взносов, затрат на приобретение оборудования за счет себестоимости работ, других материальных затрат (стоимость приобретаемых со стороны сырья, материалов, комплектующих изделий, полуфабрикатов, топлива, энергии, работ и услуг производственного характера и др.) и прочих текущих затрат.

В составе внутренних текущих затрат преобладает оплата труда со страховыми взносами (2000 г. – 52%, а в 2013 г. уже 60%). Незначительный удельный вес в их структуре у затрат на приобретение оборудования (2000 г. – 4,6%, в 2013 г. – 3,4%). Доля капитальных затрат так же мала (2000 г. – 3,8%, в 2013 г. – 7,1%).

Хотя доля оборудования (таблица 3) в капитальных затратах значительна (2000 г. – 51,3%, в 2013 г. – 54,8%), в структуре общих внутренних затрат на исследования и разработки суммарная доля расходов на приобретение оборудования, относящегося к основным фондам, составляет 6,4% в 2000 году, а в 2013 – 6,8%, то есть практически неизменна. Низкие расходы на закупку оборудования сви-

детельствуют о недостаточном обновлении технологической базы, её несоответствии современным требованиям, и как следствие, затруднении проведения полномасштабных научных исследований.

Сопоставим теперь величину расходов федерального бюджета на науку и внутренних затрат на исследования и разработки. Очевидно, внутренние затраты значительно превышают бюджетное финансирование науки даже, включая в него бюджетные ассигнования на содержание образовательных организаций высшего образования и средства организаций государственного сектора (2000 г. - в 1,9 раза, 2013 году – в 1,5 раза), хотя и существует тенденция сближения. Если в 2000 году внутренние затраты на исследования и разработки покрывались бюджетным финансированием науки на 53,7%, то в 2013 году – уже на 65,8%.

Очевидно, что средства федерального бюджета являются не единственным источником финансирования науки. Кроме средств бюджета в финансировании внутренних затрат на исследования и разработки используются собственные средства научных организаций (2000 г. – 9,1%, в 2013 г. – 12,1%) и средства предпринимательского сектора (2000 г. – 18,7%, в 2013 г. – 17,2%). Они в совокупности покрывают внутренние затраты на исследования и разработки в среднем около 90%.

Таблица 3

Расходы на приобретение оборудования, млн. руб.

Год	Все затраты в фактически действовавших ценах	Затраты на приобретение оборудования	Капитальные затраты	Оборудование	Суммарные затраты на оборудование
2000	76697,1	3433,4	2823,8	1448,7	4882,1
2001	105260,7	4553,7	4753,3	2242,3	6796
2002	135004,5	6348,0	6761,2	3196,7	9544,7
2003	169862,4	8528,5	8659,7	4644,2	13172,7

Год	Все затраты в фактически действовавших ценах	Затраты на приобретение оборудования	Капитальные затраты	Оборудование	Суммарные затраты на оборудование
2004	196039,9	7800,4	8829,4	5511,9	13312,3
2005	230785,2	9936,2	9665,6	5818,1	15754,3
2006	288805,3	12417,6	11020,5	6715,8	19133,4
2007	371080,3	14027,4	18162,6	11689,0	25716,4
2008	431073,2	14604,2	20208,2	10775,2	25379,4
2009	485834,3	16144,7	24828,1	15438,8	31583,5
2010	523377,2	18067,7	33926,4	19887,6	37955,3
2011	610426,7	20065,2	42040	23968,3	44033,5
2012	699869,8	25365,8	44808,0	25459,7	50825,5
2013	749797,6	23529,5	49848,8	27306,9	50836,4

Примечание: Таблица составлена авторами на основе данных [5 - 7]

Низкие расходы российского бизнеса на НИОКР являются проблемой для нашей страны. Инновационная экономика заработает только тогда, когда бизнесу станет выгодно тратить деньги на инновации [1]. Возможной причиной слабого финансирования науки предпринимательским сектором является отсутствие продуманной государственной политики по поощрению расходов частного сектора на НИОКР, которая может выражаться в применении налоговых стимулов. Принятие данных мер благотворно повлияет на сложившуюся ситуацию.

Очевидно ситуация в сфере науки далека от идеальной. Несмотря на номинальный рост государственного финансирования, сокращается доля фундаментальных исследований в структуре бюджетной поддержки, т.е. важнейшего фактора развития научно-технического потенциала. Анализ доли расходов бюджета на науку в составе общих расходов бюджета и по отношению к ВВП выявил существенное отставание показателей нашей страны от показателей развитых стран. При рассмотрении внутренних затрат на исследования и разработки установлено, что в Российской Федерации процент расходов на приобретение оборудования весьма невелик, следствием чего является недостаточное обновление технологической базы и осложнение проведения научных исследований. Анализ источников покрытия внутренних затрат позволил установить, что доля расходов, покрываемых бюджетным финансированием имеет тенденцию к росту. А участие бизнеса в поддержке науки осуществляется в малых масштабах, что представляется существенной проблемой всей российской науки, решить которую способно государство, поощряя активность предпринимательского сектора в деле финансирования исследований и разработок.

Список литературы

1. Бабкин В.И. Завершающий этап ликвидации научно-технического комплекса страны [Электронный ресурс] // EqWorld. – 2004. URL: <http://eqworld.ipmnet.ru/ru/info/sci-edu/babkin04.htm> (дата обращения: 04.04.13).
2. Данилин П, Крышталь П. Инновационный путь России. – М.: ЛитРес, 2008.
3. Материалы к вопросу о состоянии российской науки // Российская ассоциация содействия науке. – М.: РАСН, 2012.
4. Рогов С.М. Россия должна стать научной сверхдержавой [Электронный ресурс] // Президент России – молодым ученым и специалистам. – 2012. URL: <http://www.youngscience.ru/pages/main/analytics/3969/5466/index.shtml> (дата обращения: 10.04.13).
5. Российский статистический ежегодник. 2006: Стат.сб. / Росстат. - М., 2006. – 806 с.
6. Российский статистический ежегодник. 2008. 847 с.
7. Российский статистический ежегодник. 2012. 786 с.
8. Стэллар В. Финансирование инновационной деятельности зарубежом [Электронный ресурс] // Блог успешного руководителя. – 2012. URL: <http://victorstellar.com/innovatsionnyy-menedzhment/finansirovanie-innovatsionnoy-deyatelnosti-za-rubezhom.html> (дата обращения: 24.03.13).
9. Фундаментальная наука России: состояние и перспективы развития / В.В. Иванов [и др.] // Научно-организационное управление РАН. – 2009.

ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ НАУКОЕМКИХ ПРОИЗВОДСТВ

Смородинов Роман Витальевич

Аспирант, Сибирский государственный аэрокосмический университет, г. Красноярск

АННОТАЦИЯ

Рассматриваются понятие и основные виды инвестиционных проектов, особенности инновационно-инвестиционных проектов наукоемких производств. Предложено, наряду с расчетом показателей экономической эффективности, проводить экспертизу проектов с помощью комплекса методов.

ABSTRACT

The article describes the concept and the main types of investment projects and features of innovation and investment projects in high-tech industries. It is proposed, along with the calculation of cost efficiency, to examine projects using complex methods. The author proposes to calculate indicators of economic efficiency and to examine projects with complex of methods.

Ключевые слова: инновационно-инвестиционный проект, наукоемкое производство, экспертиза проектов.

Keywords: innovation and investment project, high-tech production, assessment of projects.

Понятие инвестиционного проекта содержится в Федеральном законе «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капи-

тальных вложений» от 25.02.1999 [1]. Большинство российских ученых проводят свои исследования на основе данного определения, при этом дополняют его и развивают.

Таблица 1

Определение содержания понятия «Инвестиционный проект»

Автор	Определение
Федеральный закон «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» [1]	Инвестиционный проект – это обоснование экономической целесообразности, объема и сроков осуществления капитальных вложений, в том числе необходимая проектная документация, разработанная в соответствии с российским законодательством и утвержденными в установленном порядке стандартами (нормами и правилами), а также описание действий по осуществлению инвестиций
Виленский П.Я. [3]	Инвестиционный проект – проект, предусматривающий (в числе других действий) осуществление инвестиций
Бланк И.А. [2]	Инвестиционный проект – объект реального инвестирования, намечаемый к реализации в форме приобретения целостного имущественного комплекса, нового строительства, реконструкции, модернизации, капитального ремонта и т.п.
Четыркин Е.М. [7]	Инвестиционный проект объединяет два противоположных и в известном смысле самостоятельных процесса - создание производственного или иного объекта, или накопления капитала, и последовательное получение дохода
Кузнецов Б.Т. [4]	Инвестиционный проект – это система целей, реализация которых основывается на инвестициях, сформированных для достижения этих целей, а также исходных данных, обуславливающих способ достижения поставленных целей.

Выделяют различные виды инвестиционных проектов в зависимости от:

- масштабов – монопроекты, мультипроекты и мегапроекты;
- сроков реализации – краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные;
- величины риска - надежные и рисковые;
- отношения друг к другу - независимые, взаимоисключающие и взаимодополняющие;
- основной деятельности – коммерческие, социальные и экологические проекты.

В последнее время все чаще используют понятие «инновационно-инвестиционный проект», которое предполагает целенаправленное создание новых или изменение изделий, технологий, научно-технических систем. Осуществление инновационных идей, в данном случае, осуществляется в форме инновационно-инвестиционных проектов.

Особенно актуальными являются такие проекты для наукоемких производств, к которым относятся производство, выпускающие продукцию, выполняющие работы и услуги с использованием последних достижений науки и техники. В наукоемких производствах доля расходов на научные исследования составляет не менее 3,5 – 4% от оборота, а доля персонала, занятого в сфере научных исследований, в общей численности работников – не менее 2,5 – 3%.

В качестве особенностей инновационно-инвестиционных проектов можно выделить следующее:

- разработка проектов часто требует более длительного периода времени, чем его осуществление;
- при реализации проектов всегда требуется сравнение с существующими аналогами и достижение более высоких показателей по сравнению с ними;
- наличие достаточно высоких рисков при осуществлении инновационно-инвестиционных проектов и др.

Поэтому при оценке эффективности инновационно-инвестиционных проектов необходимо не только проводить расчет таких показателей, как чистый дисконтированный доход, внутренняя норма доходности, индексы доходности затрат и инвестиций, срок окупаемости,

показатели финансового состояния предприятия [6], но и правильно выбрать и применить методику отбора лучшего из предложенных проектов [5].

Существует три основных метода, используемых при экспертизе инновационно-инвестиционных проектов – описательный, сравнительный и сопоставительный. При применении описательного проводится только качественная, но не количественная оценка. При сравнительном – количественная и качественная оценка, но существует возможность субъективного подхода. При сопоставительном – необходимо обоснованно выбрать базу для сравнения.

В целом следует отметить, что для оценки эффективности инновационно-инвестиционных проектов наукоемких производств следует использовать систему показателей, а также проводить отбор и экспертизу с использованием в комплексе различных методов.

Список литературы

- Федеральный закон № 39 – ФЗ от 25.02.1999 г. «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений».
- Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. Т.2. – Киев: Ника-Центр, 1999. – 512 с.
- Виленский П.Я., Лившиц В.Н., Смоляк С.А. Оценка эффективности инвестиционных проектов. Теория и практика: учеб. пособие. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЦЭМИ РАН, 2001. – 370 с.
- Кузнецов Б.Т. Инвестиции. – 2-е изд. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 624 с.
- Методы и инструменты управления инновационным развитием промышленных предприятий / И.Л. Туккель, С.А. Голубев, А.В. Сурина, Н.А. Цветкова / Под ред. И.Л. Туккеля. – СПб.: БХВ – Петербург, 2013. – 208 с.
- Смородинов Р.В., Смородинова Н.И. Показатели оценки эффективности инновационно-инвестиционных проектов наукоемких производств // Вестник Сибирского государственного аэрокосмического университета. 2014. № 5. с. 295-298.
- Четыркин Е.М. Методы коммерческих и финансовых расчетов. – 2-е изд., исп. и доп. – М.: «Дело ЛТД», 1995. – 320 с.

УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТАМИ В СИСТЕМЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ Организацией (на примере ОАО «РЖД»)

Спасскова Анна Николаевна

к.э.н., РМР, доцент Петербургского государственного университета путей сообщения императора Александра I,
Санкт-Петербург

АННОТАЦИЯ

Проектный подход, являясь эффективным инструментом функционирования организации в условиях «экономики изменений», активно развивается как за рубежом, так и в России. Проблема создания и развития среды для осуществления проектной деятельности в организации (корпоративной системы управления проектами) особенно актуальна для российского бизнеса. В рамках достижения целей стратегической программы развития, проектный подход приобретает все большую значимость в ОАО «РЖД». Проанализированы отдельные направления реализации проектного управления в ОАО «РЖД».

ABSTRACT

The project approach, while being an effective instrument for functioning of an organization under conditions of “the economy of changes”, is rapidly progressing both abroad and in Russia. The problem of establishment and development of the environment for the project activity in an organization (the corporate project management system) is particularly urgent for the Russian business. In the context of achieving the purposes of the strategic development program the project-based approach acquires an ever increasing importance in the JSC RZD. Separate lines of realization of the project management in the JSC RZD are analyzed in the report.

Ключевые слова: управление проектами; организационная структура; функциональный проект; корпоративная система управления проектами.

Key words: project management; organizational structure; functional project; corporate project management system.

В условиях экономического кризиса основным стратегическим конкурентным преимуществом компании является способность своевременно и результативно реагировать на изменения. Вследствие чего, можно наблюдать возрастание значения проектной деятельности, как эффективного инструмента способного обеспечить гибкость и «отзывчивость» организации на требования внешней и внутренней среды.

Реализуя стратегию развития железнодорожного транспорта в РФ, в условиях снижения мировой экономической активности и ограниченной финансовой поддержки государства, компания ОАО «РЖД» вынуждена искать пути радикального повышения эффективности всех видов бизнеса, наращивания доходов и оптимизации затрат. С целью решения поставленных задач ОАО «РЖД» осуществляет внедрение проектного подхода.

1. Проектный подход и стратегическое управление

Типология управленческой деятельности включает в себя три ключевых элемента:

- операционная деятельность - постоянно повторяющиеся действия на основе бизнес-процессов;
- оперативная деятельность - оперативное реагирование на нештатные ситуации;
- проектная деятельность – целенаправленное качественное изменение элемента или функции организации, в результате которого компания получает новое конкурентное преимущество. Проектная деятельность, направленная на изменение объекта или процесса, характеризуется наличием фиксированной цели, ограниченностью во времени и ресурсах, новизной и комплексностью. Управление проектом — это не только постановка цели и ее достижение, но и оценка результатов проекта с точки зрения влияния на развитие организации.

В современном мире именно проекты становятся средством достижения целей и задач организации в контексте стратегического плана. Проекты, как правило, авторизируются в результате одного или нескольких из следующих стратегических соображений: стратегические возможности; требования рынка; технологический прогресс; требования заказчика; законодательные требования. В

свою очередь, стратегический план организации становится первичным фактором, управляющим инвестициями в проекты.

Соотношение между типами управленческой деятельности напрямую зависит от стадии жизненного цикла организации [6, с. 71]. Наибольшую значимость проектное управление приобретает на стадии роста и стабилизации (проекты, обеспечивающие конкурентоспособность). На актуальность проектного управления влияет и стадия развития отрасли. Согласно проведенным исследованиям к проектно-ориентированным отраслям в настоящее время можно отнести: машиностроение, транспорт, электроэнергетика, нефтегазовая, химическая, нефтехимическая, цветная металлургия, агропромышленный комплекс [6, с. 77]. Курс на импортозамещение в рамках модернизации национальной экономики способствует усилению роли проектного управления. Таким образом, у хозяйствующих субъектов возникает необходимость поиска эффективных институциональных решений внедрения проектного управления в существующую систему управления организацией.

2. Влияние организации на развитие проектного управления

Проекты, как и организации, преследуют определенные цели и обладают ограниченными ресурсами для их достижения. В проектах и организациях работают люди, которых объединяют общие интересы, цели, желания, способствующие выполнению проектов и развитию организации. Реализация проекта, как и функционирование организации, требуют наличия организационной структуры, обеспечивающей распределение властных полномочий и обязанностей членов проекта (организации), порядок использования ресурсов.

Вместе с тем, проект - это временное предприятие, которое вносит элемент нестабильности в функционирующую организационную систему, созданную для реализации повторяемых действий. Как следствие, возникает вопрос: каким образом организация проекта должна включаться в существующую организационную структуру компании, с точки зрения эффективности реализации

проекта и сохранения стабильности существующей структуры и операционного управления. Ответом явились институциональные формы реализации проектов, которые классифицируются по двум основным признакам: позиция и степень автономности проектного звена в структуре компании. [5, с. 76]

Реализация проекта может быть интегрирована в деятельность компании, а может проводиться независимыми структурами. Организационные формы реализации проектов в рамках интегрированной модели варьируют от линейных (функциональных, территориальных, объектных) структур до проектных дочерних фирм. Каждая из них позволяет эффективно управлять проектами с определенным набором характеристик и параметров (специализация, масштаб, сложность (комплексность), степень новизны, значимость для компании, продолжительность, стоимость и т.д.).

При внедрении проектного управления в организации необходимо четко представлять и учитывать особенности существующей организационной структуры (несущей конструкции) компании и типологию реализуемых проектов. Изучение модели управления организации и описание объектов управления - базовые шаги, предшествующие проектированию системы управления проектами.

Корпоративная система управления проектами – это система организационных и программных средств, обеспечивающая возможность управления проектами, систематизирующая проекты и предоставляющая достоверную оперативную информацию о проектах. Если проект – это ответ на проблему, то КСУП – это система, позволяющая организации методично и максимально быстро разрешать проблемы, достигая цели.

КСУП предполагает наличие следующих ключевых элементов:

- методологии (описание текущей ситуации и алгоритм перехода в состояние «как должно быть» с указанием инструментария и технологии);
- документации (корпоративный стандарт);
- информационной системы (инструмент анализа и принятия управленческих решений);
- офиса управления проектами (организационная составляющая КСУП - сообщество людей говорящих на языке управления проектами).
- системы мотивации участников проектов;
- поддержки руководства.

Последние три элемента имеют критическое значение на стадии инициации и создания КСУП.

Выстраивание КСУП может осуществляться поэтапно в зависимости от масштабов проектной деятельности и потребности организации в технологиях и инструментарии проектного подхода. КСУП должна регулярно пересматриваться и актуализироваться в соответствии с текущим состоянием дел в организации и внешними факторами. Внедряя КСУП, необходимо помнить, что проектная деятельность должна вести к росту эффективности функционирования организации, а не стать дополнительной статьей расходов аппарата управления.

3. Проектный подход, как инструмент реализации стратегических решений ОАО «РЖД»

Реализация стратегии развития холдинга «РЖД» на период до 2030 г. требует комплексного стратегического управления производственными процессами компании. Продолжительное реформирование системы управления и организационной структуры ОАО «РЖД» привело к недопустимому увеличению доли оперативного управления в

решении производственных задач и росту транзакционных издержек внутрифирменной контрактации. Как следствие, достижение качественного операционного управления - есть необходимое условие устойчивого развития ОАО «РЖД». Вместе с тем, реализация стратегических целей компании в условиях экономического кризиса требует активного внедрения технологии управления проектами.

На сегодняшний день в компании реализуются как масштабные инвестиционные проекты в сфере организационной трансформации и технологического развития, так и функциональные проекты, направленные на качественное улучшение существующих производственных процессов. Если первые выполняются, преимущественно, специальными проектными командами во главе с независимыми организациями, то вторые максимально интегрированы в повседневную деятельность фирмы. Что обуславливает особую ценность функционального проекта для бизнеса, с точки зрения развития кадрового потенциала.

Функциональный проект является удобной единицей организации знания о том, как установить неудовлетворительное состояние системы, диагностировать проблему, сформулировать цель и задачи, достигнуть результата и оценить возможности его дальнейшего тиражирования в компании. Обладание персоналом подобными навыками дает возможность для более качественной реализации проектного подхода в компании и его дальнейшего внедрения с учетом современных итерационных методов.

Наряду с положительными моментами проектная деятельность, реализуемая в ОАО «РЖД» в рамках идеи функционального проекта, обладает рядом специфических характеристик и проблем, в частности:

- инициация проектов - следствие директив о планах по проектам улучшений;
- значительные ежегодные темпы роста плановых показателей (как по числу выполняемых проектов, так и экономическому эффекту от реализации);
- априори полагаемый малый бюджет проекта с фактическим игнорированием затрат труда и времени команды проекта;
- ограниченные ресурсы и полномочия менеджера проекта;
- концентрация усилий на стадии инициации проекта.

В результате наблюдается тенденция формализации (вплоть до имитации) проектной деятельности.

Функциональная организационная структура компании оказывает серьезное влияние на деятельность по управлению проектами. В настоящий момент ОАО «РЖД» является компанией холдингового типа, ее организационная структура может быть охарактеризована, как слабая матричная, где жесткая специализация подразделений компании по функционалу дополнена горизонтальной координацией по территориальному признаку в рамках Региональных центров корпоративного управления (РЦКУ). Как следствие, проектной деятельности свойственны следующие черты: частичная занятость проектной команды на проекте; серьезные ограничения на доступность ресурсов; полномочия менеджера проекта незначительны, при полной ответственности за реализацию; бюджет и персонал проекта назначаются и контролируются функциональным руководителем. Налицо трудности, свойственные проектам, реализуемым в рамках функциональной организационной структуры (наименее

подходящей для проектного управления). Ситуация усугубляется в случае осуществления межфункциональных проектов.

Существующая модель офиса управления проектами (ОУП) может быть охарактеризована, как централизованная с чертами информационной. Для данного типа ОУП характерны высокая степень регламентированности, и малая степень «отзывчивости» на потребности внутренней среды. ОУП напоминает «контрольно-диспетчерский» пункт, где планы, отчеты, методологии и процедуры, имеют первостепенное значение. Подобная модель ОУП соответствует как характеру производства, так и организационной культуре ОАО «РЖД», которые в свою очередь обусловлены отраслевой принадлежностью компании.

Дальнейшая реализация проектного подхода в рамках функциональных проектов предполагает следующее:

- легализацию усилий и трудозатрат участников проектов;
- совершенствование системы мотивации;
- разработку методик расчета экономической эффективности проектов, с учетом функциональной специализации;
- разработку системы анализа результатов проектной деятельности;
- наличие соответствующего программного обеспечения и единой информационной базы проектов.

Что касается разработки плановых показателей по проектам улучшений, оптимальным вариантом на сегодняшний день представляется их привязка к разрешению проблем, обнаруженных в ходе картирования в рамках процессного подхода.

Для повышения эффективности функционирования и достижения стратегических целей, компания должна выйти за рамки функциональных проектов и создать КСУП, способную обеспечить интегрированную реализацию межфункциональных инвестиционных проектов и проектов с участием субъектов РФ в сфере развития ж.д. транспорта.

Организация КСУП на базе существующей системы управления проектами не представляется возможной, прежде всего, в силу отличия целей и задач, стоящих перед данными структурами. Наиболее оптимальными площадками развития КСУП представляются территориальные филиалы ОАО «РЖД» (РЦКУ) и отдельные функциональные дирекции.

При создании КСУП, как самостоятельной структуры, необходимо тщательно проанализировать существующий опыт функционального проектного управления, обратить внимание не только на проблемы, но и достижения, в частности:

- массовое ознакомление сотрудников компании с понятием «проект»;
- трехуровневый проектный офис;
- узловые рабочие группы;
- опыт реализации межфункциональных проектов;
- отдельные элементы методологии и документации;
- элементы системы мотивации команды проекта;
- оценка результатов проектов на предмет тиражирования.

Создание КСУП на базе РЦКУ (координационного элемента в структуре холдинга) позволит избежать традиционного конфликта проектного управления и функциональной организационной структуры, будет способствовать расширению возможностей проектного управления и поддержке продуктивной проектной культуры в компании.

Список литературы

1. Богданов В.В. Управление проектами. Корпоративная система – шаг за шагом - ООО «Манн, Иванов и Фербер», 2012. – 241 с.
2. Керцнер Г. Стратегическое планирование для управления проектами с использованием модели зрелости - М.: Компания АйТи, 2003. - 320 с.
3. Положение о проектом офисе и механизмах реализации Программы «Внедрение бережливого производства на полигоне Октябрьской железной дороги», от 25.12.2012 № Окт-616.
4. Распоряжение Правительства РФ «О Стратегии развития железнодорожного транспорта в Российской Федерации до 2030 года», от 17.06.2008 № 877-р.
5. Троцкий М., Груча Б., Огонек К. Управление проектами - М.: Финансы и статистика, 2011. - 304 с.
6. Чернов Д.В. Роль проектного управления на разных стадиях жизненного цикла организации // Управление проектами и программами. – 2012. – № 1 – с. 66-77.
7. A Guide to the Project Management Body of Knowledge. Fifth Edition. (PMBOK® Guide). ©2013 PMI, Inc. - Newtown Square, Pennsylvania, USA: Project Management Institute. – 589 p.

О НЕКОТОРЫХ МЕТОДОЛОГИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМАХ ПРИ ОПРЕДЕЛЕНИИ СТАВКИ ДИСКОНТИРОВАНИЯ

Спиридонова Екатерина Анатольевна

Канд. э. наук, доцент Санкт-Петербургского Государственного Университета

ABOUT SOME METHODOLOGICAL PROBLEMS WITHIN DETERMINATION DISCOUNT RATE

Spiridonova Ekaterina, Candidate of Science, associate professor of St. Petersburg State University, St. Petersburg

АННОТАЦИЯ

Объектом анализа выступает ставка дисконтирования, являющаяся важным фактором стоимости бизнеса в рамках доходного подхода. Идентифицированы ключевые методологические уточнения, позволяющие повысить точность расчета ставки дисконтирования.

ABSTRACT

Discount rate, important value-driver within the income approach towards business valuation, is the main issue of the article. Key methodological elaborations, those allow to extend precision of discount rate estimation, are determined.

Ключевые слова ставка дисконтирования, оценка бизнеса, доходный подход

Key words discount rate, valuation of business, income approach

Оценка бизнеса – важное направление в рыночной экономике, так как определение стоимости компании востребовано во многих ситуациях. Наиболее популярным и часто используемым методом оценки бизнеса, безусловно, выступает доходный подход. Недаром, именно ему уделяется особое внимание в работах по оценке бизнеса, как отечественных авторов, таких как С.В. Валдайцев, В.В. Царев, А.Г. Грязнова, М.А. Федотова и др., так и зарубежных, например, А. Дамодаран, Т. Коупленд, Дж. Мурин и т.д.

Очевидно, что в рамках доходного подхода к оценке стоимости бизнеса важнейшими факторами стоимости являются денежный поток и ставка дисконтирования, под которой принято понимать доходность альтернативы, сопоставимой с оцениваемой по инвестиционным условиям: сроку вложения, уровню риска, размеру инвестиций. Таким образом, ставка дисконтирования определяет минимальный уровень доходности по целевому бизнесу. Поскольку методология доходного подхода сводится к определению текущей стоимости денежных потоков за счет приведения их к моменту оценки, понятно, что чем ниже ставка дисконтирования, тем выше стоимость бизнеса.

В методологии оценки бизнеса существует множество методов определения ставки дисконтирования, начиная от наиболее популярного в оценочной практике метода CAPM, предложенного У. Шарпом [1] и активно критикуемого, в частности, в работах [2,3,4], заканчивая новыми методами, например, методом прямого выставления ставки дисконтирования на основе доходности корпоративных облигаций, предложенного Валдайцевым С.В. [5] При этом применение данных методов отнюдь не всегда дает численно одинаковый результат. В данной работе мы не будем излагать методологию различных способов определения ставки дисконтирования, а остановимся на некоторых методологических нюансах при ее расчете, которые стоит принимать во внимание для повышения точности оценки на основе доходного подхода.

Корректное определение безрисковой ставки. Основой двух наиболее популярных в оценочной практике методов определения ставки дисконтирования (метода CAPM и метода кумулятивного построения) выступает безрисковая ставка (в качестве которой традиционно принято рассматривать доходность государственных облигаций), от правильности определения которой во многом зависит корректность дальнейших расчетов. В этой связи необходимо отметить следующие аспекты.

Во-первых, используемые оценщиком государственные облигации обязательно должны быть сопоставимы с оцениваемым бизнесом по сроку и валюте. При этом особое внимание данному факту следует уделить при использовании метода CAPM, в рамках которого в расчетах могут встретиться параметры, номинированные в иностранной валюте (например, коэффициент бета по отраслевой выборке иностранных компаний, премия за риск, определенная по США, страновой риск, представляющий собой спред между российскими евробондами и американскими государственными облигациями). В таком случае использование в качестве безрисковой ставки РФЗ, номинированных в рублях, не адекватно - логично применить доходность евробондов.

Во-вторых, в качестве безрисковой доходности стоит использовать доходность к погашению (Yield to maturity), которая подразумевает не только периодические выплаты купона, но и возвращение номинала по истечению срока облигации.

Доходность к погашению в большей степени сопоставима с логикой инвестора, осуществившего капиталовложения в бизнес, поскольку помимо текущей доходности, которую он рассчитывает с него получить, он также претендует на возврат ранее сделанных вложений. Информация о значении доходности к погашению по государственным облигациям представлена на сайте www.rusbonds.ru.

Целесообразность применения переменной ставки дисконтирования. В практике оценки бизнеса, как правило, определяется единая ставка дисконтирования на весь срок прогнозного периода. Это связано с понятным желанием оценщиков «упростить себе жизнь», особенно учитывая тот факт, что часто оценка осуществляется в очень сжатые сроки. Однако, с теоретической точки зрения, более корректным было бы применение ставки дисконтирования, рассчитанной для каждого года в рамках прогнозного периода по следующим причинам:

По мере реализации бизнеса (или проекта) в прогножном периоде, скорее всего, будет изменяться структура капитала. Оценщик, безусловно, не может с точностью определить, какие новые кредиты будут привлечены оцениваемой компанией, однако он вполне в состоянии учесть в расчетах возврат изначально привлеченных заемных средств, по мере возврата которых будут снижаться и риски собственников, реагируя на новое значение финансового рычага. С одной стороны, данный факт повлияет на перерасчет средневзвешенной стоимости капитала (с учетом его изменившейся структуры), с другой стороны, в случае использования метода CAPM для обоснования нормы доходности на собственный капитал для каждого года прогнозного периода целесообразно определять коэффициент бета с учетом того соотношения D/E, которое имеет место в рассматриваемом году.

Указанный аспект выступает одной из методологических корректировок, способных существенно повысить стоимость оцениваемого бизнеса, поскольку любой адекватный бизнес, равно как и его оценка, должны основываться на принципе наиболее эффективного использования. Одним из направлений реализации данного принципа как раз и выступает управление структурой капитала, поэтому логично предположить, что даже если оцениваемая компания была вынуждена на начальных этапах привлечь большую долю заемных средств, она будет стремиться оптимизировать соотношение заемного и собственного капитала в перспективе. Поэтому использование в расчетах константного коэффициента бета является ошибочным и способно значительно завысить ставку дисконтирования, что напрямую повлияет на более низкое значение итоговой стоимости бизнеса.

При использовании методов учета рисков, основой которых выступает безрисковая ставка, ее определение на основе доходности к погашению государственных облигаций, равных по сроку до погашения всему сроку прогнозного периода, также является некоторым упрощением. Точнее говоря, подобный подход оправдан, если речь идет об оценке стоимости компании в интересах мажоритариев, которые, при прочих равных условиях, намереваются держать деньги в оцениваемом бизнесе «до победного конца».

Если же бизнес оценивается в интересах миноритариев (что является пусть и не частой, но возможной ситуацией оценки), очевидно, что вероятность их выхода из бизнеса в любой год в рамках прогнозного периода гораздо выше. Тогда целесообразнее оперировать переменной безрисковой ставкой, взятой соответственно, на

уровне доходности к погашению годовых, двухлетних, трехлетних (и так далее) государственных облигаций.

С теоретической точки зрения, подобный подход в любом случае более обоснован, так как отражает возрастающие риски, связанные с получением денежных потоков, отсроченных во времени – чем больший срок до погашения имеет государственная облигация, тем больше ее доходность, что напрямую скажется на значении ставки дисконтирования, рассчитанной на основе безрисковой ставки.

Следование классическому пониманию ставки дисконтирования как минимально требуемой доходности. Одним из стандартных требований, предъявляемых к ставке дисконтирования, является учет рисков оцениваемого бизнеса. При этом некоторые методы определения ставки (такие как CAPM, метод обратного соотношения цена/прибыль, метод аналогий) позволяют учесть систематические риски, некоторые (например, метод кумулятивного построения) – преимущественно несистематические.

При этом очевидно, что при прочих равных условиях, негласное стремление оценщика состоит в максимизации итоговой стоимости компании, что, в частности, может быть реализовано за счет выставления более низкой ставки дисконтирования. Однако, Федеральные Стандарты Оценки определяют необходимость следования принципу объективности, что накладывает на оценщика обязательства комплексного учета рисков оцениваемого бизнеса.

Указанное противоречие может быть в значительной степени минимизировано, если оценщик будет внимательно анализировать конкретную оценочную ситуацию, в том числе и то, для кого определяется стоимость компании. Обозначим некоторые методы обоснования ставки дисконтирования, к которым в некоторых случаях стоит относиться с осторожностью.

Активно используемый многими оценочными компаниями метод кумулятивного построения ставки дисконтирования, который позволяет полномасштабно (но отнюдь не объективно) учесть несистематические риски далеко не всегда выступает корректным способом определения ставки. В данном случае речь пойдет не о главном недостатке данного метода – отсутствии методологии более или менее объективного способа обоснования премий, выставляемый за тот или иной фактор риска, а о том, что сама необходимость учета несистематических рисков, главным образом, актуальна в случае оценки бизнеса в интересах миноритариев.

Как известно, несистематические риски в отличие от систематических, поддаются управлению. В задачи менеджмента должна входить совокупность управленческих решений, нацеленных на снижение рисков нарушения прав интеллектуальной собственности, повышение степени диверсификации, создание временных и финансовых резервов на случай отклонений проекта от намеченного графика и т.д. Соответственно, адекватный бизнес-план, который в идеале составляется на основании критерия оптимальности, как раз и должен включать в себя перечисленные управленческие мероприятия.

Абсолютно понятно, что все меры, направленные на минимизацию несистематических рисков, требуют финансирования, поэтому решение относительно того, реализовывать их или нет, зависит от мажоритариев, т.е. собственников, владеющих крупными долями в бизнесе.

Таким образом, в случае если бизнес оценивается в интересах мажоритариев, применение метода кумулятив-

ного построения ставки дисконтирования (который значительно завышает ставку дисконтирования) является неоправданным, так как минимизация несистематических рисков полностью находится в компетенции тех самых мажоритариев.

Наиболее популярный в современной оценочной практике метод CAPM также не лишен методологических ограничений. Во-первых, его использование затруднено, в случае нестабильного фондового рынка или ситуации экономического кризиса. Последнее ярко иллюстрирует ситуация, возникшая на отечественном фондовом рынке в 2014-2015 гг, когда доходности государственных облигаций достигали 15%, что соответственно, напрямую повлияло на величину ставки дисконтирования, определяемую методом CAPM. Определенные таким образом ставки дисконтирования достигали 40%, что в целом сопоставимо с венчурным бизнесом, однако, совершенно понятно, что бизнес, особенно в условиях кризиса, не способен обеспечивать подобный уровень доходности.

Во-вторых, априори модель CAPM являлась одноперiodной, поэтому попытки экстраполировать (а тем более принимать за константу) премию за риск собственников (разность между среднерыночной доходностью и доходностью государственных облигаций), не способствуют точности расчетов.

В-третьих, модель CAPM подразумевает компенсацию спекулятивных рисков, в то время как мажоритарии, относящиеся к категории стратегических инвесторов, входят в компанию на долгосрочной основе не с целью перепродажи своей доли и получения маржи, а с целью доступа к генерируемому бизнесом денежным потокам. Таким образом, поскольку подобная группа инвесторов имеет определенный (зависящий от размера доли) уровень контроля над оцениваемым бизнесом, ее риски меньше по сравнению с портфельными инвесторами, и ставка дисконтирования должна быть ниже.

Поэтому при оценке бизнеса в интересах мажоритариев более адекватным видится прямой метод выставления ставки дисконтирования на основе доходности корпоративных облигаций, сопоставимых по сроку до погашения с оцениваемым бизнесом, эмитенты которых имеют ту же отраслевую принадлежность, что и оцениваемый бизнес. Определенная подобным способом ставка дисконтирования будет заведомо ниже по сравнению со ставкой, рассчитанной методом CAPM. Кроме того, при колебании доходностей облигаций в ответ на экономико-политическую нестабильность 2014-2015 гг. доходности корпоративных облигаций демонстрировали гораздо более умеренный рост по сравнению с доходностями государственных облигаций.

Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов позиционируют метод сценариев как наиболее адекватный способ учета рисков. Однако, данный подход с одной стороны, позволяет провести комплексный учет факторов риска оцениваемого бизнеса, но с другой стороны, является трудоемким и в классическом варианте связан с субъективностью при выставлении вероятностей для каждого из рассматриваемых сценариев.

Альтернативно можно предложить после идентификации возможных вариантов развития событий (что подразумевает метод сценариев) применить метод резервирования денежных средств с целью минимизации негативного воздействия от выявленных факторов риска. При этом целесообразно создавать резервы именно с целью

минимизации несистематических рисков, а систематические учитывать в ставке дисконтирования, к примеру, рассмотренным выше прямым методом.

Учет вышеизложенных методологических особенностей определения ставки дисконтирования может существенно увеличить точность расчетов при определении стоимости бизнеса.

Список литературы

1. W. F. Sharpe Capital assets Prices. A Theory of Market Equilibrium under Conditions of Risks./Journal of finance. Sept 1964 vol.199 №3
2. T. Eschenbach, R. Cohen Which Interest Rate for Evaluating Projects?/ Engineering Management Journal; Sep2006, Vol. 18 Issue 3, p. 11-19.
3. Hui Guo A Rational Pricing Explanation for the Failure of the CAPM Review (00149187), May/June2004, Vol. 86 Issue 3, p. 23-33
4. M. E. De Giuli, M. A. Maggi and Cl. Tarantola Bayesian outlier detection in Capital Asset Pricing Model./ Statistical Modelling 2010; 10(4): p. 375–390
5. Валдайцев С.В. О точности практических оценок стоимости бизнеса./Вестник СПбГУ сер.5 вып. 3 2012, стр. 116-133

ГОСПОДСТВО КРУПНЫХ КОРПОРАЦИЙ, ПРЕПЯТСТВУЮЩИЕ УСТОЙЧИВОМУ РАЗВИТИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

Строгонова Евдокия Ивановна

канд.экон. наук, доцент кафедры «Финансы и кредит» НОУ ВО ЮИМ Южный институт менеджмента, г. Краснодар

RULE OF LARGE CORPORATIONS, HINDERS SUSTAINABLE ECONOMIC SYSTEM DEVELOPMENT KRASNODAR TERRITORY

Strogonova Evdokia Ivanovna, Kand.ekon. Associate Professor, Department of "Finance and Credit" KNOW IN YUIM Southern Institute of Management, Krasnodar

АННОТАЦИЯ

Поскольку сила ценового притяжения объективно противопоставит сила экономической власти крупных корпораций, то взаимодействие двух и более сил притяжения в едином хозяйственном пространстве нуждается, по крайней мере, в согласовании.

В тексте статьи обоснованно показана проблема функционирования экономики многофункционального и, вместе с тем, локального рынка, на котором совершаются трансакции. При этом каждый такой локальный рынок стремится к эффективному самоутверждению в условиях расширения рыночного пространства, обусловленного глобальной интеграцией экономических отношений. Стратегическая задача любой региональной системы - обеспечить наиболее высокую мировую рыночную оценку своих экономических результатов, то есть, свою конкурентоспособность. Для этого и востребованы ресурсы государственного регулирования.

Ключевые слова: экономика власти, монополизация, корпорации, глобализация интеграций, региональная устойчивость.

ABSTRACT

Since the power of attraction of the price objectively opposed to the power of the economic power of large corporations, the interaction of two or more forces of attraction in a single economic space needs, at least in the agreement.

The text of the article the problem shows the economy multifunctional and at the same time, the local market on which the transactions are made. In addition, each such local market tends to assert themselves effectively in an expanding market space due to global integration and economic relations. The strategic objective of any regional system - to provide the highest global market assessment of their economic performance, that is, their competitiveness. For this and demand the resources of state regulation.

Key words: economy of power, monopolization, corporations, globalization, integration, regional stability.

Начиная с этапа индустриализации, развитие народного хозяйства в России шло путем создания предприятий – гигантов, которым государство предоставляло дотации на улучшение их условий хозяйствования. Небольшим же предприятиям России была отведена второстепенная роль.

На протяжении десятилетий гигантские промышленные предприятия в силу естественных условий хозяйствования, имеющих концентрацию производства, как на макро и микро уровнях превратились в монополистов, не знающих конкурентов на внутреннем рынке.

В современной парадигме господство крупных корпораций повлекло за собой сложную структуру финансово-экономических взаимоотношений на региональном уровне. Здесь необходимо учитывать то, что в экономической системе региона происходят процессы, которые принципиально невозможно объяснить, исходя лишь из

принципа естественного притяжения к более низким ценам, в том числе:

- формирование соответствующего (мезо-уровневого) звена вертикали государственной власти;
- определение вектора региональной социально-экономической политики;
- создание современной финансовой «надстройки» над рынками реального сектора и др.

Реальный сектор в России уже давно разделился на два сектора: конкурентоспособные экспортоориентированные сырьевые предприятия и доживающая последние дни остальная экономика.

Выделив силу концентрированного звена финансово-экономической власти, мы можем указать на естественные ограничения либерального (неоклассического) подхода к устойчивому развитию региональных экономических систем. В качестве ограничений выступают такие

объективные обстоятельства, присущие организации хозяйственного пространства России как монополизация локальных рынков.

Сложившаяся система взглядов ведущих Российских экономистов и совокупность их методов исследования привели к единому мнению: то, что хорошо для США или европейской страны, оказывается совершенно неэффективным для стран с неустановившейся рыночной экономикой или огромным хозяйственным пространством, наподобие России. В таком пространстве, субъекты которого ориентированы на добычу и первичную переработку природных ресурсов, необходимо учитывать еще и мощное воздействие фактора монополизации хозяйственной жизни.

А. Киргуев следующим образом характеризует основные последствия воздействия фактора монополизации:

- монополизация снижает эффективность рыночного саморегулирования хозяйственной системы и повышает роль экономической власти; контроль над монополиями предполагает наличие мощной вертикали государственной власти, без которой он оборачивается пустой формальностью;
- господство крупных корпораций предполагает формирование в их внутренней структуре мощного механизма экономической власти, на основе которого строится разветвленная система управления; этот же механизм лежит в основе сближения и переплетения воспроизводственных процессов участников региональной экономической системы;
- взаимодействие монополии и конкуренции порождает качественно новые, неценовые формы конкурентной борьбы, в том числе: конкуренцию качества, конкуренцию сетей распределения, конкуренцию между участниками диффузии инноваций и др. При этом новые формы конкуренции видоизменяют не только конфигурацию рынка, но и способы организации хозяйственного пространства. Указанное изменение происходит на основе взаимодействия сил дифференциации и интеграции;
- современный рынок жестко контролируется и разделяется крупными корпорациями, то есть, реорганизуется на основе нескольких центров силы; тем самым в поле рыночного взаимодействия появляется вторая сила притяжения, противостоящая силе ценового равновесия – сила концентрированной экономической власти. Отметим, что комбинация данных сил объективно лежит в основе взаимодействия участников хозяйственного пространства региональной экономической системы¹.

Поскольку силе ценового притяжения объективно противостоит сила экономической власти крупных корпораций, то взаимодействие двух и более сил притяжения в едином хозяйственном пространстве нуждается, по крайней мере, в согласовании.

Пространство региона можно представить в виде структурно сложного, многофункционального и, вместе с тем, локального рынка, на котором совершаются транзакции. При этом каждый такой локальный рынок стремится к эффективному самоутверждению в условиях расширения рыночного пространства, обусловленного глобальной интеграцией экономических отношений. Отсюда – страте-

гическая задача любой региональной системы - обеспечить наиболее высокую мировую рыночную оценку своих экономических результатов, то есть, свою конкурентоспособность. Для этого и востребованы ресурсы государственного регулирования.

Выделим в данном отношении крупные вертикально интегрированные корпорации современной России – «Газпром», «Роснефть», «РЖД» и др. Однако вхождение таких корпораций в хозяйственное пространство края чревато формированием зависимости ресурсных баз, факторов производства и инфраструктуры от их воспроизводственных процессов. Поэтому Краснодарский край нуждается в специальных инструментах защиты от указанной угрозы – например, в заключение специальных договоров о стратегическом взаимодействии между региональной экономической системой и крупной корпорацией-инвестором.

Следует отметить, разработчики стратегии развития Краснодарского края не вполне определили конкретную стратегическую траекторию развития региона, т.е. не идентифицировали по крайней мере два аспекта:

- применяемую стратегию развития вертикально интегрированной корпорации;
- предлагаемую стратегию развития вертикально интегрированной корпорации.

Под конкретной стратегической траекторией в современной финансовой парадигме необходимо понимать преемственность последовательно применяемых стратегий развития Краснодарского края и стратегию развития вертикально интегрированной корпорации.

Однако, как определить такую траекторию? Определенные оценки ее можно дать, опираясь на следующие «опорные точки»:

- формируя последовательно применяемые стратегии, администрация края руководствовалась принципом соответствия стратегической цели и направлений развития края целям и приоритетам Правительства Российской Федерации. Получилось, что региональная стратегия во многом скопирована со стратегии развития национальной экономики, что обуславливает ее неадекватность мезо- уровню;
- разработчики исходили из стандартных вариантов стратегий, которые применялись в благополучный экономический период и ни в коей мере не могут противостоять силе экономической власти крупных корпораций;
- в рассматриваемой стратегии даже не упоминается возможность вхождения в рецессию или депрессию; процесс развития проектируется, как безостановочное восхождение.

Однако это лишь часть субъективной оценки предлагаемой траектории развития региона.

Глобальный финансовый кризис инициировал оживление договорной деятельности региональных властей. В частности, за последний год заключены среднесрочные соглашения о создании условий для эффективного сотрудничества с ОАО «РОСНО», ОАО «Россельхозбанк», Сбербанком России в интересах развития Краснодарского края. Однако эти соглашения неправомерно квалифицировать, как стратегические – они не выходят за пределы одного-двух лет, а также не корреспондируются с действующей стратегией развития края².

¹ См.: Киргуев А.Т. Указ. соч. С.40-41.

² См.: Соглашения с административно-территориальными образованиями и структурами. VI Международный

Необходимо отметить, что монополия господства крупных корпораций способна устранить свободную конкуренцию, а конкуренция подрывает чье-либо господство на рынке. Монополия находится в сложной противоречивой взаимосвязи с конкуренцией. Уже тот факт, что производство и реализация какого-либо продукта захвачены монополистической группой крупных предпринимателей, получающих от этого большую выгоду, вызывает острое соперничество – стремление других бизнесменов получить тот же выигрыш. С другой стороны, если какой-то предприниматель стремится победить своих соперников, то он, добившись своей цели, начинает господствовать на рынке.

Устойчивая монополия свойственная крупным объединениям предпринимателей, захватила главные позиции в производстве и реализации отдельных видов продукции края (имеют крупнейшие предприятия, захватили рынки сбыта изделий и др.).

Монополистическая структура экономики России, которая в научной литературе часто обозначается как "государственный монополизм", складывалась под воздействием следующих основных факторов:

1. Наличие административно-командной системы управления, что проявлялось в директивном управлении, в централизованном перераспределении большой доли дохода, в назначении "сверху" хозяйственных руководителей.

2. Концентрация и специализация производства. В конце 80-х гг. в руках государства было сосредоточено около 85% основных средств производства. Более 90% продукции машиностроения выпускали предприятия, на каждом из которых было занято, только в Краснодарском крае свыше 5000 рабочих. Развитие российской экономики в 21 веке определится тем, насколько будут развиваться крупные корпорации, способные выдержать международную конкуренцию. И чем меньших успехов они добьются, тем меньше останется шансов всех остальных типов предприятий.

Выживут только крупные корпорации. И выживут лишь банки их обслуживающие.

Использование преимуществ монополизма и ослабление их негативных последствий в современной финансово-экономической системе региона является основной ключевой задачей.

Список литературы

1. Строгонова Е.И. Взаимодействие территориальных экономических систем и крупных корпораций. Социально-экономический ежегодник. Краснодар, 2011. С 162-167.
2. См.: Киргуев А.Т. Указ. соч. С.40-41.
3. См.: Соглашения с административно-территориальными образованиями и структурами.
4. VI Международный экономический форум "Кубань-Берлин". <http://www.berlin-kuban.com/sotrudkk.shtml>

ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ В ОБЕСПЕЧЕНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Строителева Елена Викторовна

К.э.н., доцент кафедры «Финансы и кредит» Алтайского государственного университета, г. Барнаул

АННОТАЦИЯ

В статье отражены финансовые аспекты в обеспечении конкурентоспособности организации в режиме расширенного производства, влияющие на уровень жизни населения. Рассматривая конкурентоспособность организации, характеризуется ее финансовое состояние в условиях экономического кризиса, отсутствия необходимых средств и внешнего финансирования для технической модернизации организации.

ABSTRACT

The article presents the financial aspects in ensuring the competitiveness of the organization in the extended mode of production, affecting the standard of living of the population. Considering the competitiveness of the organization, characterized by its financial condition during the economic crisis, lack of funds and external financing for technical modernization of the organization.

Ключевые слова: финансовые аспекты, конкурентоспособность организации, уровень жизни населения, модернизация организации, финансовые проблемы.

Keywords: financial aspects, the competitiveness of the organization, the level of life of population, modernization of the organization's financial problems.

Конкурентоспособную экономику необходимо иметь для обеспечения интересов в сфере экономики, будь то способность функционировать в режиме расширенного производства, или приемлемый уровень жизни населения, или рациональная структура внешней торговли. Именно степень конкурентоспособности определяет место России в мировом сообществе и способность обеспечивать свои интересы как внутри страны, так и за рубежом. Конкурентоспособность - способность полноправно участвовать в мировой экономике в условиях глобализации, а также поддерживать устойчивый экономический рост в стране и высокий уровень жизни населения. Основой конкурентоспособности страны является конкурентоспособность отраслей, фирм, товаров, производимых в данной стране.

Существует множество мнений относительно определения конкурентоспособности, но универсального определения для всех объектов и субъектов нет [1]. Все зависит от того к какому объекту или субъекту оно относится. В современных условиях, на наш взгляд, очень подходит определение: «Конкурентоспособность любой организации - это возможность эффективной хозяйственной деятельности и ее практической прибыльной реализации в условиях конкурентного рынка. Эта реализация обеспечивается всем комплексом имеющихся средств. Производство и реализация конкурентной продукции – это обобщающий показатель жизнестойкости организации, ее умение эффективно использовать финансовый, производственный и трудовой потенциалы» [6].

Эффективность производственной деятельности показывает степень использования имеющихся у организации материальных, трудовых ресурсов и выявление возможных резервов их повышения [5]. Эффективность производственной деятельности характеризуется такими основными показателями, как:

- затраты на один рубль товарного выпуска;
- фондотдача;
- рентабельность продукции;
- производительность труда.

Говоря о конкурентоспособности организации, нельзя не затронуть ее финансовое состояние, поскольку именно она характеризует его финансовую конкурентоспособность, использование финансовых ресурсов и капитала, выполнение обязательств перед государством и другими хозяйствующими субъектами. Основными показателями, в которых проявляется финансовое состояние, выступают:

- платежеспособность организации;
- коэффициент оборачиваемости оборотных средств;
- коэффициент абсолютной ликвидности.

По данным исследования организаций региона коэффициент платежеспособности не имеет постоянства, находясь в плавающем диапазоне, не достигая своего нормального ограничения (коэффициент платежеспособности либо 2, либо больше 2). Платежеспособность организации во многом зависит от оценки коэффициентов ликвидности, так как ликвидность характеризует не только текущее состояние расчетов, но и состояние расчетов на будущее. Низкое значение коэффициентов ликвидности свидетельствует о финансовых затруднениях и означает, что реализовав часть запасов готовой продукции и сырья, организация будет не в состоянии полностью оплатить свои краткосрочные обязательства. Коэффициент автономии изменяется на сотые доли, но при этом находясь на уровне своего минимального значения, равного 0,5.

Одним из важных показателей, характеризующим финансовое состояние организации является оборачиваемость оборотных средств, которую необходимо всегда ускорять. Ускорение оборачиваемости оборотных средств позволяет организации уменьшить потребность в них за счет высвобождения части оборотных средств для дополнительного выпуска продукции. Увеличение оборотных средств возможно за счет таких факторов, как [4]:

- количество и разнообразие потребляемых видов ресурсов;
- совершенствование системы расчетов за товар.

От эффективной организации сбыта и продвижения товара зависит прибыльность работы организации, объем продаж, деловая активность, конкурентоспособность товара и организации в целом. Степень эффективности организации сбыта и продвижения товаров зависит от таких показателей как рентабельность продаж, затоваренность готовой продукцией, степень нагрузки производственной мощности, эффективность рекламы и средств стимулирования.

Для оценки конкурентоспособности предприятия необходимо затронуть конкурентоспособность его продукции. Основной показатель конкурентоспособности - его качество, характеризующее способность товара удовлетворять потребности в соответствии с его назначением.

Что касается цен на основные виды продукции, то они устанавливаются с учетом затрат на производство,

спроса и уровня цен на аналогичные изделия российских и зарубежных фирм.

Таким образом, можно сказать, что к основным финансовым аспектам, обеспечивающим конкурентоспособность организации, относятся:

- эффективность производственной деятельности;
- финансовое положение;
- эффективность организации сбыта и продвижения товара;
- конкурентоспособность товара и их составляющие.

В условиях экономического кризиса, отсутствия необходимых средств и внешнего финансирования для технической модернизации организации выявилась тенденция объединения материальных и финансовых ресурсов. Мировой опыт хозяйственной практики подтверждает, что высококонцентрированный и интегрированный капитал играет существенную роль в экономическом развитии страны, особенно в периоды кризисов [2].

Анализируя современную ситуацию, сложившуюся к настоящему моменту, необходим поиск оптимальных производственных и управленческих структур в системе как корпоративного, так и группового управления, который приводит к появлению и развитию организационных форм, основанных на разнообразных комбинациях, для обеспечения конкурентоспособности организации.

Такая гибридная организация предпринимательской деятельности должна отвечать трем основным требованиям:

- эффективности с точки зрения основ политики предпринимательства;
- постоянного обновления;
- в обеспечении достаточной чувствительности к изменению внутренних и внешних факторов [3].

Обобщение различных подходов к обеспечению конкурентоспособности организации приводит к следующему его определению: важнейшими отличительными чертами конкурентоспособности организации являются повышение эффективности использования производственного потенциала за счет взаимовыгодного объединения усилий и ресурсов при решении финансовых проблем.

Список литературы

1. Межов И., Казаринова П. Инновационно-ориентированное предприятие: предплановый анализ конкурентоспособности // Проблемы теории и практики управления. 2012. № 4. - С. 106-112.
2. Межов И.С. Модернизация российской экономики: перспективы, парадигмы, решения: сборник научных статей. Новосибирск, 2014.
3. Межов С.И., Болденков А.В. Планирование портфеля продукции в стратегических процессах корпорации // Экономика устойчивого развития. 2015. № 1 (21). - С. 105-109.
4. Межов С.И., Гец А.А. Сценарное планирование развития стратегического потенциала корпорации // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2015. № 2 (40). - С. 100-104.
5. Строителева Т.Г. Вопросы диагностики экономического состояния предприятия // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2010. № 4. - С. 72-74.
6. Строителева Т.Г., Вукович Г.Г. Особенности организации социально-экономической деятельности в корпоративном секторе промышленности // Экономика устойчивого развития. 2015. № 1 (21). - С. 160-164.

РОЛЬ ИНТЕГРАЦИИ В МНОГОУРОВНЕВОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РАБОТНИКОВ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

Строительева Тамара Григорьевна

Д.э.н., профессор кафедры «Финансы и кредит» Алтайский государственный университет, г. Барнаул

АННОТАЦИЯ

В статье показана роль интеграции в многоуровневой конкурентоспособности работников на предприятиях с подробным анализом кадровой стратегии предприятия, что становится очевидным и является частным случаем общей экономической стратегии. Формирование кадровой работы является ключевым элементом стратегического планирования предприятия, от которого зависит развитие предприятия в целом.

ABSTRACT

The article shows the role of integration in multi-level competitiveness of workers in enterprises with a detailed analysis of the HR strategy of the company that becomes apparent and is a special case of a General economic strategy. The formation of personnel is a key element of strategic planning of the enterprise, on which depends the development of the whole enterprise.

Ключевые слова: интеграция, многоуровневая конкурентоспособность работников, кадровая стратегия, бизнес-ситуации, эффективность реализации.

Keywords: integration, multi-level competitiveness of employees, HR strategy, business situation, the effectiveness of implementation.

В настоящее время назрела острая необходимость выработки эффективной стратегии кадровой работы на всех промышленных предприятиях. При этом формирующаяся стратегия кадровой работы, призвана предоставить тот кадровый ресурс, который необходим для эффективной работы предприятия и должен отвечать следующим основным требованиям:

- носить долгосрочный характер, так как изменение поведенческих и других установок требует длительного периода времени;
- учитывать влияние многих факторов и быть связанной со стратегией развития предприятия в целом.

Кадровая стратегия предприятия состоит в определении путей развития компетенций у всех работников предприятия и призвана связать между собой многочисленные аспекты управления трудом для стимулирования и оптимизации их влияния на работников, особенно их трудовые качества, квалификацию и создание единой, соответствующей конкретной целевой группе политики управления трудом.

Стратегия управления трудом, направленная на достижение конкретных целей предприятия, определяет основные направления работы, содержит сроки и показатели, по которым оценивается эффективность ее реализации.

При формировании стратегии, прежде всего, необходимо отметить, что трудовые ресурсы являются одним из ключевых ресурсов предприятия. Подходы к рассмотрению сотрудников предприятия в качестве трудового ресурса зависят от ряда факторов, среди которых:

- стадия развития бизнеса предприятия или стадия развития организации;
- стратегия развития предприятия в целом;
- позиция кадровой службы на предприятии;
- уровень управления на предприятии;
- технология работы предприятия, включая систему взаимодействия с клиентами.

При анализе кадровой стратегии предприятия становится очевидным, что они являются частным случаем общей экономической стратегии владельцев, при этом на качество кадровой стратегии влияет «качество» собственников и менеджмента [1]. По результатам экономических исследований в общей выделит три основных типа экономических стратегий предприятия, в зависимости от которых реализуются и кадровые стратегии.

- ✓ Стратегия, направленная на стабильное фиксирование бизнес-ситуации, удержание рынков или их ключевых сегментов. Как правило, на подобную кадровую стратегию ориентированы предприятия, существовавшие еще в советское время, приватизированные таким образом, что основной пакет акций сконцентрирован у администрации и аффилированных с ней сторонних инвесторов. Также на подобную стратегию ориентируются те предприятия, которые уже завоевали достаточно большую часть рынка, для успешного развития необходим определенный период накопления капитала для следующего рывка, и основной задачей при этом ставится не агрессивное развитие, а удержание позиций [2].
- ✓ Стратегия, направленная на максимизацию прибыли в краткосрочной перспективе («стратегия рыночного спринтера»). Кадровая стратегия при этом не носит целостного характера. Можно говорить о ситуативном реагировании на создающуюся ситуацию, при подобной общей стратегии развития основная цель промышленного предприятия – быстрый и агрессивный рывок вперед, максимизация прибыли, высокомаржинальные продажи / производство.
- ✓ Стратегия, направленная на развитие производства – внедрение новых технологий, завоевание рынков, улучшение бизнеса в целом («стратегия рыночного стартера»).

Резюмируя вышесказанное отметим, что самой оптимальной стратегией кадровой работы для промышленных предприятий выступает «стратегия рыночного стартера», поскольку кадровая составляющая такой стратегии носит характер поиска адекватного улучшения кадрового потенциала предприятия, что создает условия для оптимизации численного и качественного состава работников, соответствующих капиталовложений в повышение квалификации и переквалификации рабочей силы. Кадровая работа при такой стратегии носит продуманный характер, находится в полной взаимосвязи с общей стратегией развития. Работники рассматриваются как ключевой ресурс, от которого в целом зависит развитие предприятия [4].

В тоже время формирование кадровой работы является ключевым элементом стратегического планирования предприятия. Практика разработки кадровой стратегии предприятия такова:

- как только продуктовая – маркетинговая стратегия предприятия будет утверждена, возможна разра-

ботка стратегии в области трудовых и других ресурсов;

- корпоративные цели и политика промышленного предприятия, являются источником для продуктовой – маркетинговой стратегии, которая, в свою очередь, приводит к разработке других ключевых стратегий, включая кадровую стратегию;
- каждая стратегия ведет за собой целый ряд долгосрочных/среднесрочных планов, которые проходят через этапы контроля и пересмотра;
- результатом пересмотра становятся данные, передаваемые на первые уровни процесса планирования.

Методы разрешения противоречий управления тру-

дом играют интегрирующую роль в обеспечении многоуровневой конкурентоспособности работников. Предлагаем механизм разрешения противоречий управления трудом на предприятии (рис. 1) [5].

Уточненные базовые элементы кадровой стратегии, включают:

- обеспечение эффективных программ обучения и развития для повышения квалификации всех работников и формирования высокой динамики внутренней ротации кадров;
- развитие эффективных систем коммуникации между управленческим звеном и другими работниками, между отделами и подразделениями;
- создание механизмов борьбы с последствиями психологического восприятия перемен.

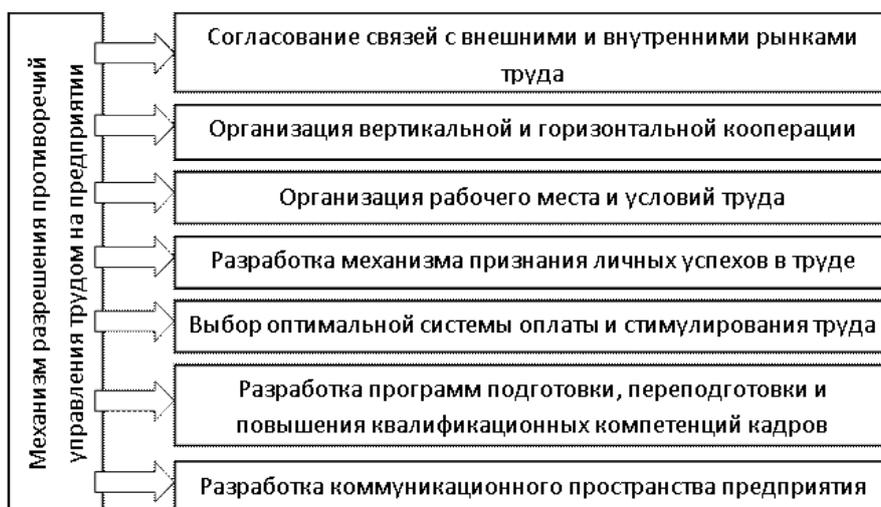


Рисунок 1. Механизм разрешения противоречий управления трудом на предприятии

Устойчивость предприятия в сфере кадровой работы определяет ряд факторов, непосредственно связанных с качественными характеристиками работников

(табл. 1).

Одним из определяющих факторов является уровень конкурентоспособности рабочей силы.

Таблица 1

Варианты кадровых стратегий в зависимости от уровня устойчивости предприятия и уровня роста численности работников

Наименование поля	Возможные варианты кадровых стратегий
«Рост»	<ul style="list-style-type: none"> - рост общей потребности в кадрах; - появление новых рабочих мест; - привлечение, отбор и оценка персонала; - разработка программ обучения и повышения квалификации персонала; - повышение уровня заработной платы; - улучшение условий и организации труда; - повышение уровня мотивации и стимулирования персонала; расширение пакета социальных услуг
«Стабильность»	<ul style="list-style-type: none"> - численность персонала – постоянная, незначительно изменяющаяся; - повышение уровня квалификации работников, соответствующего их личным возможностям и производственной необходимости проводится по основе существующих мероприятий; - уровень заработной платы носит стабильный характер (или растет незначительно); - привлечение персонала со стороны носит единичный характер, используются в основном внутренние трудовые ресурсы; - мотивация и стимулирование персонала осуществляется по стандартным программам без каких-либо новшеств; - планирование и развитие карьеры происходит по разработанной технологии
«Спад»	<ul style="list-style-type: none"> - сокращение численности персонала; - дефицит рабочих мест; - потеря высококвалифицированных специалистов; - низкие экономические возможности привлечения необходимого персонала; - численность работающего персонала не является оптимальной для ведения эффективной деятельности предприятия;

Наименование поля	Возможные варианты кадровых стратегий
	<ul style="list-style-type: none"> – неудовлетворительные условия и организация труда работников; – низкая заинтересованность персонала в конечных результатах труда; – снижение уровня производительности труда работников; – количественная и качественная структура персонала не соответствует необходимой; – сокращение фонда оплаты труда в целом, и уменьшение уровня заработной платы работников по категориям; – несоответствие между фондом оплаты труда и численностью персонала по категориям; – система мотивации труда отсутствует либо очень слабая

Исходя из выше сказанного, можно заключить, что качественная оценка рабочей силы позволяет:

- выделить конкурентные преимущества рабочей силы и качества, которые требуют развития;
- повысить уровень конкурентоспособности предприятия в целом при преобладании положительных качеств работников.

На основании разработанной стратегии предприятия в сфере управления кадрами предприятие может строить эффективную кадровую работу, учитывая бюджет расходов на работников, а также практики, политики и процедуры предприятия. При постановке регулярного менеджмента и при проведении кадрового аудита, и аудита кадровой работы неизбежно возникает проблема консолидации расходов на рабочую силу [6]. В этом случае целесообразно формировать бюджет кадровой службы как консолидированный кадровый бюджет, основные статьи которого на исследуемом предприятии – это расходы на постоянную заработную плату; расходы на переменную заработную плату (премии, бонусы и т.д.), расходы на обучение и развитие работников; расходы на подбор кадров; корпоративные мероприятия, подарки и т.д.; непредвиденные расходы [3].

Механизм разрешения противоречий управления трудом с учетом вариантов кадровых стратегий дает возможность решать задачи регламентирования рационального уровня информированности руководителя и оценивать потери оптимальности управления трудом в условиях неустойчивой работы предприятия и при этом решать проблемы, возникающие в этих условиях в трудовом коллективе.

Список литературы

1. Боговиз А.В., Строителева Е.В. Управление инициативой работников бизнес-структур как фактор повышения эффективности системы управления // Модернизация современной экономики: тенденции и перспективы: материалы Международной научно-практической конференции. 2014. С. 26-31.
2. Вукович Г., Миллер А. Исследование механизмов влияния интеграционных процессов в корпоративных структурах на эффективность региональной экономики // Предпринимательство. 2013. № 1. С. 59-67.
3. Межов И.С., Титова В.А. Модернизация российской экономики: императивы, проблемы, концепции: сборник научных статей / Новосибирский государственный технический университет; под общей редакцией И. С. Межова, В. А. Титовой. Новосибирск, 2012.
4. Межов С.И., Гец А.А. Сценарное планирование развития стратегического потенциала корпорации // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2015. № 2 (40). С. 100-104.
5. Савлущинская А.В., Строителева Е.В. Стратегия управления персоналом как фактор развития двусторонних отношений организации и сотрудника // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2014. № 3 (35). С. 74-76.
6. Строителева Е.В. Роль профессиональных работников в реализации стратегии развития бизнес-структуры // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2014. № 3 (35). С. 89-92.

НОВОЕ В УЧЕТЕ УБЫТКОВ ОТ ПЕРЕУСТУПКИ ПРАВА ТРЕБОВАНИЯ

Суркова Мария Аркадьевна

к.э.н., доцент кафедры «Экономика и финансовое право» Ульяновского филиала РАНХиГС при Президенте РФ

Гаврилина Оксана Викторовна

к.э.н., доцент кафедры «Экономика и финансовое право» Ульяновского филиала РАНХиГС при Президенте РФ

АННОТАЦИЯ

В настоящее время законодатели активно работают в направлении устранения расхождений между бухгалтерским и налоговым учетом. Это коснулось и учета убытка от переуступки права требования.

ABSTRACT

Currently legislators are actively working towards the elimination of differences between the accounting and tax accounting. It touched and the loss from assignment of claims.

Ключевые слова: убыток от переуступки права требования, цессия, цессионарий, цедент, бухгалтерский учет, налоговый учет.

Keywords: loss on assignment of claims, assignment, the assignee, the assignor, accounting, tax accounting.

В современных условиях хозяйствующие субъекты сталкиваются с неудобствами, которые вызваны расхождениями между данными бухгалтерского учета и налого-

вого учета. Устранению части таких расхождений способствуют поправки, внесенные в Налоговый кодекс РФ (глава 25) на основе Федерального закона №81-ФЗ «О вне-

сении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации» от 20.04.2014 г., вступившие в силу с 1 января 2015 года.

Речь идет об убытках от переуступки права требования. Данные взаимоотношения оформляются договором переуступки права требования (договор цессии). Переуступка (цессия) права требования – это перевод долгового обязательства или же передача полномочий кредитора с одного лица на другое. Субъектами такого договора являются цессионарий (лицо, которое становится кредитором в силу передачи ему права требования), цедент (лицо, которое передает право получения денег по денежному обязательству другому лицу), должник.

Дебиторская задолженность, приобретенная по уступке права требования, в соответствии с ПБУ 19/02 «Учет финансовых вложений» относится к финансовым вложениям.

Например, Компания «А» поставила клиенту Компании «Б» товары на сумму 100 000 руб. (в том числе НДС 18% – 15 254 руб.). Компания «Б» не оплатила товары в срок, который установлен в соответствующем договоре, поэтому цедент Компания «А» решила продать эту задолженность Компании «В» по договору уступки прав требования (цессии) за 80 000 руб. после наступления срока платежа. Затем Компания «Б» погасила свою задолженность в полной сумме (100 000 руб.).

В бухгалтерском учете цессионария (Компания «В») будут составлены следующие проводки:

Дебет 58 Кредит 60 (76) – 80 000 руб. – приобретена дебиторская задолженность;

Дебет 60 (76) Кредит 51 – 80 000 руб. – произведена оплата цеденту;

Дебет 51 Кредит 91-1 – 100 000 руб. – погашена задолженность должником;

Дебет 91-2 Кредит 58 – 80 000 руб. – списана первоначальная стоимость дебиторской задолженности.

Разница между полученным доходом и расходами по приобретению дебиторской задолженности – 20 000 руб. (100 000 – 80 000) – является базой для обложения НДС, который составит 3 051 руб. (20 000 x 18/118);

Дебет 91-2 Кредит 68 – 3 051 руб. – начислен НДС с разницы между доходом и расходом цессионария;

Дебет 91-9 Кредит 99 – 16 949 руб. (100 000 – 80 000 – 3 051) – отражена прибыль.

В бухгалтерском учете цедента (Компания «А») будут составлены следующие проводки:

Дебет 76 Кредит 91-1 – 80 000 руб. – на сумму уступки права требования;

Дебет 91-2 Кредит 68 – 12 203 руб. (80 000 x 18/118) – на сумму начисленного НДС;

Дебет 91-2 Кредит 62 – 100 000 руб. – списана дебиторская задолженность покупателя;

Дебет 99 Кредит 91-9 – 32 203 руб. (100 000 – (80 000 – 12 203)) – на сумму убытка от продажи дебиторской задолженности;

Дебет 51 Кредит 76 – 80 000 руб. – поступили денежные средства от цессионария.

В соответствии со статьей 279 Налогового кодекса РФ, в случае уступки налогоплательщиком - продавцом

товаров (работ, услуг), осуществляющим исчисление доходов (расходов) по методу начисления, права требования долга третьему лицу до наступления срока платежа отрицательная разница между доходом от реализации права требования долга и стоимостью реализованных товаров (работ, услуг) признается убытком налогоплательщика. Согласно произошедшим изменениям в настоящее время величина данного убытка определяется следующим образом: величина убытка для целей налогообложения не должна быть выше суммы процентов, которую налогоплательщик уплатил бы исходя из максимальной ставки процента.

При этом применяется один из двух способов: 1) исходя из максимальных ставок процентов, которые используются при учете в составе расходов процентов по контролируемым сделкам; 2) исходя из ставок, размер которых налогоплательщик подтверждает в соответствии с методами, которые предусмотрены правилами трансфертного ценообразования.

Естественно, что выбранный способ налогоплательщик закрепляет в учетной политике.

Следует иметь в виду, что с в новой форме налоговой декларации по налогу на прибыль не применяются те строки, которые предназначены для отражения убытка от реализации права требования долга, относящегося к внебалансовым расходам текущего отчетного периода.

Также согласно произошедшим поправкам в Налоговый Кодекс РФ, в случае уступки налогоплательщиком - продавцом товара (работ, услуг), осуществляющим исчисление доходов (расходов) по методу начисления, права требования долга третьему лицу после наступления предусмотренного договором о реализации товаров (работ, услуг) срока платежа отрицательная разница между доходом от реализации права требования долга и стоимостью реализованного товара (работ, услуг) признается убытком по сделке уступки права требования одновременно в полном объеме на дату уступки права требования (ранее до произведенных поправок - только в 50% объеме от суммы убытков, оставшиеся 50% признавались по истечении 45 календарных дней).

Таким образом, в соответствии с новыми правилами, сумма убытка от уступки права требования третьему лицу одновременно относится на внебалансовые расходы непосредственно в момент уступки права требования, что сближает бухгалтерский и налоговый учет.

Список литературы

1. www.garant.ru - Федеральный закон №81-ФЗ «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации» от 20.04.2014 г.
2. www.garant.ru - ПБУ 19/02 «Учет финансовых вложений».
3. www.garant.ru - Письмо Департамента налоговой и таможенно-тарифной политики Минфина РФ от 18 апреля 2011 г. N 03-03-06/2/63 «Об учете в целях налогообложения прибыли убытков от переуступки права требования».
4. Новое в учете убытков от уступки права требования / А.Л. Варламова // Финансовые и бухгалтерские консультации.— 2015г., №2.

СООТНОШЕНИЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ И СОЦИАЛЬНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ В МОДЕЛЯХ ОЦЕНКИ ПОСЛЕДСТВИЙ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ

Тарасов Владимир Иванович

Академик Международной академии информатизации руководитель Аграрного центра ЕАЭС при Всероссийском НИИ экономики сельского хозяйства, г. Москва

Бикмуллин Альберт Лутфуллович

д.э.н., главный научный сотрудник Всероссийского НИИ экономики сельского хозяйства, г. Москва

Цвиркун Анатолий Данилович

д.т.н., главный научный сотрудник Всероссийского НИИ экономики сельского хозяйства, г. Москва

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены возможности с использованием современных моделей и методов прогнозирования получения корректных оценок последствий региональной экономической интеграции. Рассмотренные методы прогнозирования включают: прогнозирование при помощи упреждающих индикаторов, вейвлет-анализ статистических временных рядов, прогнозирование методом исторических аналогий, модель прогнозирования на основе нейросетевого анализа.

ABSTRACT

The article discusses the possibility of using modern methods of forecasting models and obtains the correct impact assessments of regional economic integration. The above methods of forecasting include: forecasting using proactive indicators, wavelet analysis of statistical time series, forecasting methods of historical analogies, the prediction model based on neural network analysis.

Ключевые слова: модели, оценка, макроэкономика, социальные последствия, региональная экономическая интеграция, дезинтеграция, нейронные сети, вейвлет-анализ, упреждающие индикаторы.

Keywords: models, estimate, macroeconomics, social aftermath, regional economic integration, disintegration, neuron network, wavelet analysis, proactive indicators.

В связи с процессами глобализации и интеграции торговли и финансовых рынков анализ экономической динамики в агропромышленном комплексе России нельзя проводить в изоляции от ситуации в мировой экономике. Эконометрические модели для отдельных стран могут использоваться лишь для анализа экономической динамики агропромышленного комплекса в моделируемой стране. Большая часть внешних параметров в них задаётся экзогенно, исключая возможность учёта внутренней экономической динамики в других странах и эффектов обратной связи на моделируемые страны от проводимой внутри страны экономической политики. Согласованность полученных таким образом прогнозов не может быть гарантирована. При моделировании настолько большой экономики, как российская недоучёт международных экономических взаимосвязей может приводить к существенным ошибкам прогноза.

В отличие от моделей, нацеленных на прогноз экономики одной страны, в многострановых моделях финансовые и торговые взаимосвязи моделируются явно, позволяя таким образом, учитывать указанные зависимости при формулировании экономической политики и улучшая согласованность прогнозов развития национальной экономики.

В предлагаемой работе предполагается построение межстрановой макроэкономической модели прогнозирования последствий региональной экономической интеграции на среднесрочную перспективу, явно учитывающей основные экономические связи между Россией, её основными торговыми партнёрами по Евразийскому экономическому союзу, наиболее крупными мировыми экономиками и основными региональными интеграционными формированиями (РИФаами).

Главной задачей модели оценки последствий региональной экономической интеграции является прогнозирование этих последствий для агропромышленного комплекса. Таким образом, весь процесс выбора или

разработки модели должен концентрироваться на получении максимально вероятной количественной оценки последствий интеграции в большей степени, чем на теоретической обоснованности модели. Указанное требование, наряду с обязательностью прогнозирования ежегодной динамики моделируемых показателей, является главным ограничителем при выборе методов моделирования.

Модель должна быть детерминистической, а не стохастической, т.е. результатами расчётов должны быть точечные прогнозы для каждого участника интеграции и каждого года, но с обязательной оценкой доверительных интервалов для полученных траекторий изменений макроэкономических параметров.

Модель должна быть реализована в двухуровневом варианте и предусматривать возможность подготовки средне- и долгосрочных прогнозов при единообразной спецификации уравнений. Кратко- и среднесрочная динамика показателей, обусловленная номинальными ограничениями, должна позволять вычислять долгосрочный эффект после выхода интегрирующихся экономик на траекторию сбалансированного роста. Ограничения должны быть смоделированы в явной форме, например, на основе модели коррекции ошибок, обеспечивающей плавный переход интегрирующихся экономик в новое равновесное состояние. Для выполнения средне- и долгосрочных прогнозов допускается использование различных типов моделей и их комбинаций. Например, комбинация макроэконометрической модели для среднесрочной и модели общего равновесия для долгосрочной оценки последствий региональной экономической интеграции.

Основные параметры долгосрочного развития, используемые для оценки долгосрочных эффектов – темпы роста производительности факторов, естественный уровень безработицы, уровень инфляции, процентная ставка, отношение государственного долга к ВВП, доля экономически активного населения, темп роста населения – должны задаваться экзогенно. Выбор между экзогенным и

эндогенным заданием обменного курса национальных валют остаётся за исполнителем.

Все уравнения модели, а также эконометрические уравнения, если оценки коэффициентов были получены из них, должны быть представлены в явной форме или посредством ссылок на литературу, на основании которой производилась экспертная калибровка параметров.

Информационная база модели должна быть построена на основании данных официальной отчетности Российской Федерации и других участников Евразийского экономического союза, входящих в минимальную спецификацию модели, а также согласованных данных и прогнозов международных организаций (ОЭСР, МВФ, Всемирного банка, ООН, в частности ЮНИДО).

Модель должна быть реализована в стандартных программных средах. Все входные данные должны содержаться в стандартном образом устроенных Excel файлах, вывод также должен производиться в Excel файлы.

Модель должна предусматривать два режима работы – разработчика и пользователя. В первом случае необходимо предусмотреть возможность изменять структуру модели в непосредственной программной среде, что

должно найти свое отражение в «Руководстве системного администратора». Во втором случае расчётный блок рассматривается пользователем как «черный ящик» и расчёт сценариев, путём изменения экзогенных параметров и стандартных коэффициентов должен производиться исключительно в среде Excel, что должно найти свое отражение в «Руководстве предметного администратора».

Вычислительная модель общего равновесия CGE GLOBE v1 отражает общее равновесие на всех рынках и позволяет анализировать влияние различных внешнеэкономических изменений на национальную экономику, и оценивать последствия экономической политики государства в пространстве таких макропеременных, как ВВП, инвестиции, труд, экспорт, импорт, потребление, для анализа последствий образования ЗСТ в терминах «выигрывающих и проигрывающих» отраслей. В результате использования этой модели можно оценить, в каких секторах и какие отдельные договоренности необходимы.

Центр интеграционных исследований Евразийского банка развития при оценке воздействия интеграционных эффектов на динамику ВВП использует эконометрическую модель следующего вида [1]:

$$\Delta Y_t/Y_t = a_1 + a_2 \cdot \Delta INT_{1,t}/INT_{1,t} + a_3 \cdot \Delta TRADE_{1,t}/Y_t + a_4 \cdot \Delta TRF_{1,t}/Y_t + a_5 \cdot \Delta K_t/K_t + a_6 \cdot \Delta M_t/M_t + a_7 \cdot \Delta L_t/L_t + a_8 \cdot \Delta F_t/F_t + \varepsilon_{1,t}$$

где

a_i - неизвестные параметры для Таможенного союза;
 Y_t - ВВП интегрирующегося государства (ИГ) в t-году;
 $TRADE_{1,t}/Y_t$ - соотношение внешнеторгового оборота ИГ с i-м союзом к ВВП в t-году;
 $TRF_{1,t}/Y_t$ - соотношение трансфертных поступлений в ИГ из i-го союза к ВВП в t-году;
 $\Delta K_t/K_t$ - темпы роста капитала в ИГ в t-году;
 $\Delta M_t/M_t$ - темп роста запасов в ИГ в t-году;
 $\Delta L_t/L_t$ - темп роста трудовых затрат в ИГ в t-году;
 $\Delta F_t/F_t$ - темп роста человеческого капитала в t-году (выражается через расходы на образование и науку);
 $\varepsilon_{1,t}$ - случайная ошибка.

$$\Delta WTER/RB = \Delta MTEP/BK + \Delta MTEL/BK + \Delta MTEC/BK + \Delta MTEF/BK + \Delta MTEE/BK + \Delta MTES/BK,$$

где

$\Delta WTER/RB$ - изменение совокупного благосостояния России, включая изменение благосостояния сферы производства (P) i-товара, сферы логистики (L), сферы потребления (C), финансовой сферы (F), элиты (E) и теневой экономики (S) за счет увеличения объема экспорта при интеграции России с Беларусью и Казахстаном;
 $\Delta MTEP/BK$ – алгебраическая сумма маржи, получаемая сферой производства за счет увеличения объема экспорта при интеграции России с Беларусью и Казахстаном;
 $\Delta MTEL/BK$ - алгебраическая сумма маржи, получаемая сферой логистики за счет изменения импорта товара на таможенные территории Беларуси и Казахстана при интеграции России с Беларусью и Казахстаном;
 $\Delta MTEC/BK$ - алгебраическая сумма маржи, получаемая сферой потребления за счет изменения внутренних цен; эта величина по отдельным товарам может быть как положительной, так и отрицательной;
 $\Delta MTEF/BK$ - алгебраическая сумма маржи, получаемая финансовой сферой от изменения экспорта товара с таможенных территорий Беларуси и Казахстана при интеграции России с Беларусью и Казахстаном;
 $\Delta MTEE/BK$ - алгебраическая сумма маржи, направляемая на вознаграждение представителей элиты при интеграции России с Беларусью и Казахстаном;

Наряду с выполнением оценки последствий региональной экономической интеграции возникает необходимость оценки последствий преобразования одного формата регионального интеграционного формирования в другой, в частности, Евразийского таможенного союза в Евразийский экономический союз.

В соответствии с обобщенной моделью, предложенной в работах ученых Всероссийского НИИ экономики сельского хозяйства, оценка преобразования регионального интеграционного формирования из формата таможенного союза в формат экономического союза из трех государств: интегратора (I) и 2-х присоединяющихся государств A и B может быть произведена по формуле [2,3]:

$\Delta MTES/BK$ - алгебраическая сумма маржи, получаемая экономическими агентами теневой экономики при интеграции России с Беларусью и Казахстаном.

Построение многих моделей на современном этапе не представляется возможным, поэтому наряду со строгими многоуровневыми, взаимосвязанными комплексами, применение находят упрощенные прогнозные комплексы и эконометрические модели [4,5]. Учет динамики развития элементов требует совместного использования оптимизационных и имитационных моделей, итеративных процедур выбора рациональных вариантов развития системы [4,5].

В работах ученых Института проблем управления РАН рассматривается построение системы для комбинированного многофакторного анализа и прогнозирования с использованием косвенных данных и учетом явлений, влияющих на исследуемый показатель при управлении социально-экономическими системами.

При заданных значениях временных рядов «основного» процесса Y_t и временных рядов «прочих» процессов X_t наилучшим образом спрогнозировать в течение ряда периодов прогнозируемые процессы Y_{t+1} ($\min |Y_{t+1} - Y_{t+1ИМ}|$), при заданных значениях наблюдаемых переменных Y_t и X_t [6,7].

Качество такого прогнозирования определяется тем, насколько «широки» возможности подстройки имитационных моделей (нейронной сети), определяется робастностью нейронной сети.

Если при прогнозировании величина $\Delta = Y_{t+1} - Y_t$ на протяжении нескольких периодов $\Delta \leq 0$, то такое событие определяется как рецессия. Если $(Y_{t+1} - Y_t) / Y_t$, превышает некоторый процент, то такое событие прогнозируется как кризис [6,7]. Структура комплекса прогнозирования изображена на рисунке 1.

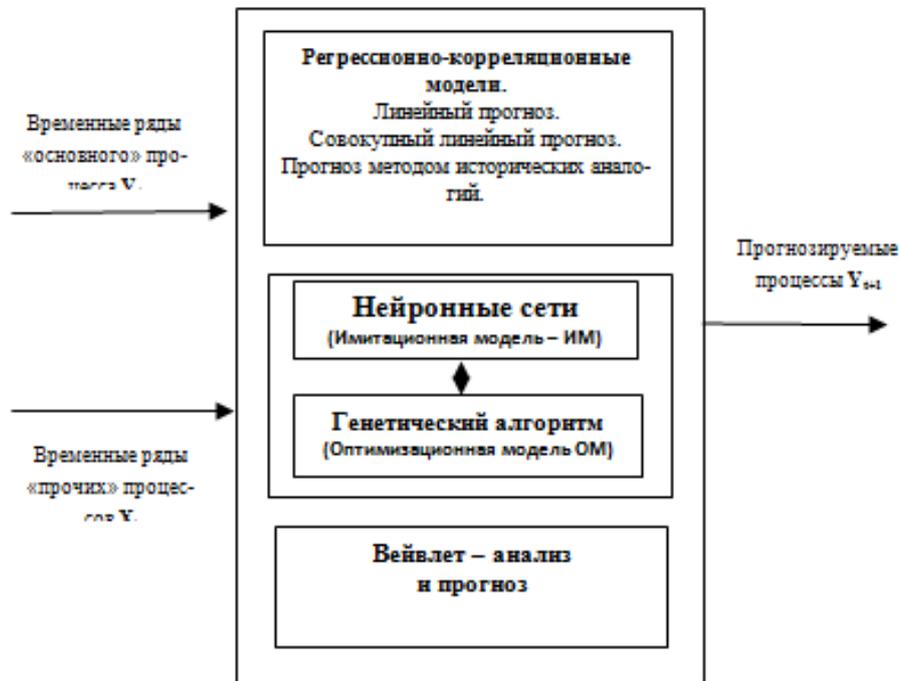


Рисунок 1. Структура комплекса прогнозирования

К настоящему времени учеными Института проблем управления РАН разработан комплекс моделей и система прогнозирования, основанная на применении статистических методов и методов искусственного интеллекта для прогнозирования и управления в социально-экономических системах, включая:

- ✓ «простые» методы прогнозирования;
- ✓ построение линейной модели множественной регрессии с динамическими структурными параметрами во времени;
- ✓ прогнозирование макроэкономических данных при помощи упреждающих индикаторов;
- ✓ вейвлет-анализ статистических временных рядов;
- ✓ прогнозирование методом исторических аналогий и поиск скрытой корреляции упорядоченных выборок методом временного опережения;
- ✓ модель прогнозирования на основе нейросетевого анализа.

Наряду с перечисленными составляющими интеграции, которые уже обросли обширным модельным аппаратом и сетью институциональных структур, оперирующих этими моделями, для прогнозирования результатов интеграции нарастает число прецедентов обратного процесса – дезинтеграции.

Дезинтеграция – это процесс обратный интеграции, характеризующийся фрагментацией экономического пространства и связанный с медленным распадом и переориентацией экономических взаимосвязей, ведущий к ликвидации образованных формальных интеграционных структур [8].

К настоящему времени уже предложено несколько классификаций этого процесса. Наиболее известна среди российских ученых и специалистов классификация школы Института экономики РАН, предложенная Либманом

А.М. и охватывающая следующие разновидности дезинтеграции [8]:

- ✓ конфликтная;
- ✓ стагнирующая;
- ✓ шоковая;
- ✓ дивергентная.

К сожалению, моделированию последствий региональной экономической дезинтеграции практически вообще не уделяется внимания.

В качестве примера использования одной из эконометрических моделей при оценке воздействия интеграционных эффектов можно привести следующие результаты расчетов, проведенных Центром интеграционных исследований Евразийского банка, по структурным эффектам и ожидаемому экономическому росту экономики Армении при интеграции с Таможенным союзом (далее – ТС) [1]:

- ✓ темп роста экономически активного населения (воздействует с лагом в четыре квартала). При росте на 1% темп экономического роста увеличится на 0.17%;
- ✓ темп роста капитала, который прямо связан с уровнем интеграции с ТС (поскольку 60% прямых инвестиций идут из стран ТС) и влияет в том же квартале, при росте капитала на 1% темп экономического роста возрастет на 0.2%;
- ✓ уровень интеграции Армении с ТС имеет положительное влияние, с опозданием в два квартала. Если уровень интеграции (оцененный по специальному индексу) повысится на 1% (например, через разные преференциальные договоры), тогда при прочих равных условиях, с лагом в два квартала, темп экономического роста возрастет на 5%;

- ✓ темп роста трансфертов (рассчитан в миграционной модели) влияет через три квартала. При росте на 1% темп экономического роста возрастет на 1.23%;
- ✓ темп роста товарооборота влияет в том же квартале (краткосрочный эффект). При росте в 1% в этом же квартале темп экономического роста возрастет на 1.1%.

Список использованной литературы

1. Тавадян А.А. и др. Армения и Таможенный союз: оценка экономического эффекта интеграции – ЦИИ ЕАБР, 2013. – 48 с. Электронный ресурс. Режим доступа: http://www.noravank.am/_upload/pdf/doklad_20_ru_preview.pdf
2. Научный отчет по теме: 0569-2014-0013.01. «Разработать методологию оценки последствий интеграции и дезинтеграции АПК в региональных интеграционных формированиях»/ Тарасов В.И. и др.
3. Тарасов В.И., Интеграция аграрного рынка России в Таможенный союз. – М.: Гриф и К, 2010. – 220 с.
4. Васильев С.Н., Цвиркун А.Д. Актуальные проблемы управления развитием крупномасштабных систем. Труды пятой международной конференции «Управление развитием крупномасштабных систем» MLSD'2011. (3-5 октября 2011 г., Москва, Россия). – М.: ИПУ РАН. – 2011.
5. Цвиркун А.Д., Акинфиев В.К., Соловьев М.М. Моделирование развития крупномасштабных систем. – М.: Экономика, 1983.
6. Цвиркун А.Д., Акинфиев В.К. Анализ инвестиций, методы и инструментальные средства. – М.: Ось-89, 2009.
7. Иванюк В.А. Разработка инновационных систем прогнозирования для решения сложных экономических задач / Изв. ВолгГТУ. Серия “Актуальные проблемы реформирования российской экономики (теория, практика, перспектива)”. Вып.10: межвуз. Сб. науч. Ст.- Волгоград, 2010.-№ 13.- С.153-157
8. Либман А.М., Хейфец Б.А. Модели экономической дезинтеграции. Интеграция и дезинтеграция. Евразийская экономическая интеграция, №2 (11), май 2011. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/modeli-ekonomicheskoy-dezintegratsii-integratsiya-i-dezintegratsiya>

МАЛЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ФАКТОР РЕШЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ В РЕГИОНЕ

Усенко Варвара Дмитриевна

Старший преподаватель кафедры экономики Алтайского института финансового управления, г. Барнаул

АННОТАЦИЯ

В статье показано, что одним из направлений решения социальных проблем, осуществляемых государством, является поддержка предпринимательской инициативы, способствующая созданию и развитию малого предприятия. Именно малый бизнес является наиболее доступным в качестве сферы деятельности широкого круга людей, который обусловлен тем, что его функционирование не предполагает крупных финансовых вложений, не требует больших материальных и трудовых ресурсов.

ABSTRACT

The article shows that one of the ways to solve social problems by the state, is to support entrepreneurial initiatives that contribute to the creation and development of small enterprises. It is a small business is the most available as the scope of activities a wide range of people, which is due to the fact that its functioning does not involve a large financial investment, does not require high material and labor resources.

Ключевые слова: социально-экономические проблемы, малые предприятия, инвестиции, рабочие места, новое производство.

Keywords: socio-economic challenges, small businesses, investments, jobs, new production.

По мере развития общественных отношений, усложнения их структуры возникают и обостряются различные экономические и социальные проблемы. В настоящее время в стране сохраняются такие из них как безработица, снижение уровня и качества жизни населения, что влияет на рост уровня бедности в стране. Поэтому большое внимание уделяется решению и в частности сокращению уровня безработицы, наиболее обострившейся в условиях кризиса и сохраняющейся в настоящее время.

Сложная экономическая ситуация, развивающаяся в стране, затронула все сферы деятельности экономики, способствуя сокращению количества рабочих мест тем самым повлияв и на уровень доходов значительной части граждан. Так с начала 2015 г. общая численность уволенных работников возросла на 6%. Возросла численность безработных граждан, зарегистрированных в органах службы занятости. Данный социальный риск (безработица) является основанием социальной защиты безработ-

ных, природа которого обуславливает специфику способов его компенсации. Она предусматривает создание условий, обеспечивающих баланс прав, обязанностей и интересов граждан, когда человек сможет в полной мере реализовать способность к экономической самостоятельности, при этом, не ущемляя интересы сограждан и участвуя в социально-экономическом существовании нуждающимся лицам.

Система социальной защиты, направленная на оказание поддержки безработной категории граждан, в настоящее время, является сферой деятельности государства, которое реализует ее с помощью социальных программ. Одним из направлений решения социальных проблем, осуществляемых государством, является поддержка предпринимательской инициативы, способствующая созданию и развитию малого предприятия [1]. Именно малый бизнес является наиболее доступным в качестве сферы деятельности широкого круга людей, который обусловлен тем, что его функционирование не предполагает крупных

финансовых вложений, не требует больших материальных и трудовых ресурсов [4]. Реализуемые программы содействия самозанятости граждан предусматривают как

материальные виды помощи, так и нематериальные. К нематериальной помощи относится (рис. 1).

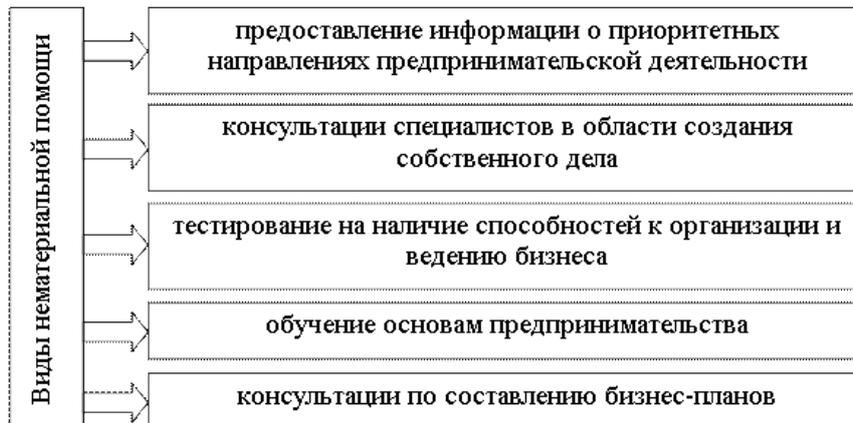


Рисунок 1. Виды нематериальной помощи

Размер субсидии, предоставляемых желающим открыть собственное дело, равен годовому размеру причитающегося конкретному лицу пособия по безработице. Однако финансовая помощь в рамках программы содействия самозанятости населения не ограничивается субсидиями [5]. Возможно также получение грантов, максимальный размер, которых равен 100 тыс. руб. Поэтому малый бизнес является одним из факторов влияющего на сокращение уровня безработицы и как следствие позволит сформировать средний класс - социальный фундамент, обеспечивающий стабильное развитие общества. Так, в рамках программы по содействию самозанятости в Алтайском крае стали предпринимателями 128 тыс. чел. При этом они создали дополнительно 18,2 тыс. рабочих мест, на которые были приняты официально зарегистрированные безработные. А также за первое полугодие 2015 г. еще 11,3 тыс. дополнительных рабочих мест создали граждане, открывшие дело в 2014-2015 гг. Кроме того, социальная значимость малого бизнеса определяется массовостью группы мелких собственников, общая численность которых является одной из наиболее существенных качественных характеристик любой страны с развитой рыночной экономикой. Это подтверждается и современным характером экономического развития промышленно развитых стран [3].

Роль инвестиций в развитии малых предприятий:

- во-первых, колебания в инвестициях оказывают влияние на динамику совокупного спроса, а следовательно, и на объем производства и занятость населения;
- во-вторых, инвестиции ведут к накоплению капитала, определяют процесс расширенного воспроизводства, причем важно, чтобы денежные средства были инвестированы в новейшие факторы производства и технологии, тогда они могут если не сегодня оказать влияние на рост производства, то хотя бы создать базу для экономического роста в будущем, если же инвестиции направить в устаревшее оборудование, то они могут оказать обратное влияние [6];
- в-третьих, нерациональное использование инвестиций ведет к замораживанию производственных ресурсов, а следовательно, и к сокращению объемов производства.

- Малые предприятия вкладывают средства в инвестиции, когда ожидают, что такое действие принесет им прибыль. Это простое утверждение содержит три элемента, являющихся центральными для понимания инвестиций:
- выручка;
- издержки;
- ожидания.

Инвестиции будут приносить малому предприятию дополнительную выручку и это позволит организовывать новые рабочие места [2].

Таким образом, развитие малого бизнеса позволяет безработным гражданам обрести экономическую самостоятельность, а также позволяет увеличить количество необходимых рабочих мест, и как следствие способствует сокращению численности безработных и малоимущих, позволяя им улучшить свое материальное и социальное положение.

Список литературы

1. Гостяева И.Н., Вукович Г.Г. Вопросы формирования кадровой политики промышленного предприятия // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2010. № 4. - С. 112-114.
2. Межев С.И. Проблемы формирования и оценки эффективности инновационных стратегий // Экономика устойчивого развития. 2014. № 2 (18). - С. 163-173.
3. Строителева Е.В. Конкурентные преимущества развивающихся регионов // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2014. № 2 (34). - С. 78-81.
4. Строителева Е.В., Нежинский О.М. Стратегии инвестирования инновационного проекта // Социально-экономическое развитие общества в координатах XXI в.: традиции и инновации. 2014. - С. 43-47.
5. Строителева Т.Г. Ключевые проблемы экономической интеграции в бизнес-структурах региона // Социально-экономическое развитие общества в координатах XXI в.: традиции и инновации. 2014. - С. 79-84.
6. Строителева Т.Г. Участие работников в распределении прибыли (ОАО «Алтайские коммунальные системы») // Труд и социальные отношения. 2006. № 3. - С. 15-19.

ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ КОНФЛИКТОМ В КРИЗИСНОЙ СИТУАЦИИ

Уталиева Райхан Сагитжановна

канд. пед. наук, Атырауский государственный университет им. Х. Досмухамедова, г. Атырау

Адиетова Эльмира Мизамгалиевна

канд. экон. наук, Атырауский государственный университет им. Х. Досмухамедова, г. Атырау

АННОТАЦИЯ

В данной статье рассматриваются подходы к управлению конфликтом в кризисной ситуации, различные виды стратегии эффективного вмешательства. Для эффективного решения данной проблемы даются различные рекомендации по сочетанию различных подходов, методов, действий.

ABSTRACT

This article discusses approaches to conflict management in a crisis situation, various strategies for effective intervention. To effectively address this problem are different recommendations on a combination of different approaches, methods and actions.

Ключевые слова: управление конфликтами; типы отношений; консультант; подходы разрешения конфликтов.

Keywords: conflict management; types of relationships; consultant; conflict resolution approaches.

В период кризисной ситуации сложность управления предприятием обусловлена такими факторами, как возникновение новых задач, которые свойственны только этому режиму развития предприятия и обострение проблем. Учитывая, что конфликт является необходимым атрибутом организации, необходимо отметить качественное отличие этого явления в условиях кризиса предприятия. Речь идет о повышенной конфликтности в связи с сопротивлением процессам обновления, необходимости освоения новых образцов поведения, и расширение сфер конфликтов, которые порождаются совместной деятельностью людей и субъектов в организации.

В условиях кризиса управление кадрами фирмы обостряет требования к способностям руководителя разрешать конфликтные ситуации. Проанализировав опыт управления в кризисной ситуации многих казахстанских руководителей, мы видим, что выход из подобных ситуаций является для них сложной задачей. Порой до 40% рабочего времени уходит на решение конфликтных вопросов.

Одной из ситуаций конфликтов, когда участники начинают усиливать имеющиеся различия, игнорируют наличие точек соприкосновения, что ведет к дальнейшему углублению кризиса. Конфликт углубляется тем, что между работниками фирмы возникает резкое сокращение контактов, которое способствует осложнению ситуации. В данной ситуации руководитель должен выступить в роли организатора встречи, который направит дискуссию в русло научного поиска решения проблемы и способствует налаживанию диалога. Таким образом, для эффективного решения данной проблемы рекомендуется сочетание различных подходов, методов, действий. Однако, такие способы разрешения конфликтов на практике вызывают большие сложности.

В этой связи необходимо не только знать классификации конфликтных ситуаций, но и методы для эффективного их разрешения, так как эти знания необходимы руководителю не только для своей деятельности, но и для формирования требований к специалистам психологической и социологической службы персонала предприятия.

Мы знаем, что в условиях кризиса многие характеристики конфликта изменяются качественно, а использование традиционных подходов к анализу спорных ситуаций не дает никаких результатов. Следовательно, выход из данной ситуации можно найти в подходе к анализу конфликта с позиций теории организации.

Основным моментом в данном подходе является рассмотрение организации как комплекса отношений между организационными единицами, а с другой – развитие организации рассматривается как усложнение коммуникаций между организационными единицами, переход к сетевым принципам их организации.

Проанализировав кризисные явления на предприятии с позиции теории организации, мы видим, что кризис по существу представляет этап в развитии организации. Поэтому конструктивным подходом к поиску эффективных способов решения конфликтных ситуаций будет служить качественно иной взгляд на организацию в целом в противовес подходу, опирающемуся на исследование только особенностей каждого из этапов развития организации.

Актуальной проблемой для предприятий становится сохранение эффективности взаимоотношений и предотвращение неизбежных трений и разногласий. Поэтому первостепенное значение приобретают вопросы диагностики и объяснительной оценки природы и характера отношений, возникающих в данный период развития организации.

Различают следующие четыре типа отношений в каждой форме взаимодействия групп в организации:

Отношения силы и зависимости. Люди до определенной степени оказывают влияние на поведение друг друга, пытаются усилить, расширить собственные возможности и способности в этой области, а также усилить собственные позиции.

Отношения при ведении переговоров. При принятии решений о распределении недостаточных, ограниченных ресурсов работники часто оказываются зависимыми друг от друга в процессе получения собственной доли.

Деловые отношения. Речь идет о том, что организация производства на собственном участке объективно опирается на результаты работы других участков и групп. В этой связи взаимозависимость групп в совместной работе на общие для организации цели определяет, с одной стороны, мотивы для снятия разногласий, а с другой, форму обмена результатами деятельности групп внутри организации.

Социо-эмоциональные отношения, которые проявляются в отдельные периоды в форме симпатий и антипатий.

Перечисленные типы отношений имеют соответствующие тенденции и центральные проблемы.

Особая роль в данном случае в управлении конфликтом принадлежит консультанту, роль которого может выполнять руководитель или специалист психологической службы отдела персонала.

Рассмотрим стратегию эффективного вмешательства, осуществляемого консультантом. Стратегическое вмешательство определяется несколькими постулатами, то есть основными условиями урегулирования конфликта. Данные постулаты будем рассматривать как своеобразные пункты, где должны определяться и приниматься существенные решения – о целесообразности вмешательств, их видах.

1. Завоевание авторитета у сторон.

Стороны должны стремиться к позитивному разрешению конфликта и действовать соответствующим образом с помощью консультанта, поэтому для консультанта очень важно установить хорошие взаимоотношения с обеими сторонами.

2. Определение структуры взаимоотношений сторон

Консультант должен установить структуру взаимоотношений сторон и координировать центральную власть. Сотрудничество консультанта с представителями центральной власти будет повышать вероятность успеха.

3. Поддержание равновесия сторон.

Консультант должен проявлять активность, прежде всего, при наличии безвыходных ситуаций, в которых стороны более или менее соответствуют друг другу.

4. Поддержание оптимального уровня интенсивности конфликта

Высокая интенсивность конфликта сильно осложняет управление им и даже в ряде случаев делает его невозможным. Такое положение обуславливается тем, что ни одна из сторон не проявит готовности общения с другой стороной.

5. Дифференциация вмешательства по 4 видам конфликта

Если на предыдущих этапах рассматривались вопросы управления динамикой конфликта, то здесь определяющим вопросом является качественная сторона разногласий, природа их возникновения.

6. Детализация конфликта, конфронтация, синтез.

Практика показывает, что эффективной деятельностью консультанта бывает лишь в случаях, когда рассмотрение предметов спора и конфронтации сторон происходит поэтапно. Такой подход приводит к синтезу мнений, то есть к выработке определенного решения, понимания, и достижению компромисса.

7. Определение процедур достижения компромисса для каждой стороны, способствование постоянному прогрессу

Важная задача консультанта - четкое и решительное определение и указание процедур, которые стороны должны выполнять, их разъяснение и обоснование.

Кроме того, на эффективность деятельности консультанта влияет и структура самого процесса управления конфликтом, что, как правило, означает степень изменения конфронтации сторон.

Иными словами, предложенный подход разрешения конфликтов в кризисном режиме развития предприятия рассматривает направления формирования такого важнейшего свойства коммерческой организации в условиях рынка как выживаемость. Вместе с тем, менеджеру предлагается расширенный дифференцированный арсенал вмешательств в неизбежные конфликты между организационными единицами.

Список литературы

1. А.Я. Кибанов. Управление персоналом организаций. - М.: ИНФРА-М, 1997.
2. Ж.А. Литвинцева. Психологические аспекты подбора и проверки персонала. - М., 1997.
3. Мастенбрук У. Управление конфликтными ситуациями и развитие организации.

ЭКОНОМИКА, ОСНОВАННАЯ НА ЗНАНИЯХ, В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ

Халитов Айдар Рамильевич

преподаватель ГАОУ СПО Салаватский колледж образования и профессиональных технологий, Республика Башкортостан, г.Салават

АННОТАЦИЯ

В настоящее время общество находится в процессе смены исторических эпох. Наступает новый этап глобальной эволюции мировой цивилизации – переход к постиндустриальному обществу, основным признаком которого является снижение роли материальных факторов производства и повышение значимости информации и знаний как основных производственных ресурсов. Современный этап развития мировой и отечественной экономики предполагает создание общества, основанного на знаниях, где социальное и экономическое благополучие страны определяется высшими технологиями, инновационной способностью и уровнем интеллектуального развития.

Современное развитие связано с мировым переходом к экономике, основанной на знаниях, где экономическая и образовательная политика обеспечивают и резонируют друг друга.

Общество, приходящее на смену индустриальному производству, часто обозначают как экономику, основанную на знаниях (knowledge based economy), или проще, но менее корректно – как экономику знаний (knowledge economy).

В статье на основе анализа трудов отечественных и зарубежных ученых, затрагивающих вопросы сущностных характеристик различных терминов, связанных с категорией знания было уточнено понятие «экономика знаний».

ANNOTATION

Nowadays the society is in the process of changing historic epochs. A new stage of global evolution of world civilization - the transition to a post-industrial society has come, the main feature of which is the reduction of the role of production material factors and the increasing importance of information and knowledge as the main production resources. The current stage of development of the global and domestic economy involves the creation of a society based on knowledge, where the social and

economic welfare of the country is determined by the highest technology, innovation ability and a high level of intellectual development.

Modern development is associated with the global transition to economy based on knowledge, where the economic and educational policies provide and resonate each other.

A society replacing the industrial production, is often referred to economy based on knowledge, to say it, but less correctly - as the knowledge economy.

Based on the analysis of the works of Russian and foreign scientists the article deals with matters of essential characteristics of the various terms associated with the category of knowledge. The article clarifies the concept of "knowledge economy."

Ключевые слова: экономика знаний, знания, образование, информация, постиндустриальная экономика, инновации, человеческий капитал.

Keywords: knowledge economy, knowledge, education, information, post-industrial economy, innovation, human capital.

«Экономика знаний» – явление настолько же очевидное, насколько неоднозначное. Общеизвестно, что знания, образование, когнитивные технологии и интеллектуальный капитал в современных условиях становятся основой конкурентоспособности экономических систем любого масштаба – от хозяйствующих индивидов до международных интеграционных образований, от малых предприятий до глобальных корпораций.

Вместе с тем в настоящее время в научный оборот введено много терминов, связанных с категорией знания, таких как: «общество знаний», «информационное общество», «экономика знаний», «экономика, основанная на знаниях», «инновационная экономика», «экономика, основанная на инновациях», «информационная экономика», «интеллектуальная экономика» и т.д.

Эти термины, хотя и близки друг другу, однако, означают различные понятия.

Для определения сущности экономики знаний необходим анализ теоретических основ экономики знаний, а также анализ имеющихся теоретических концепций по экономике, основывающейся на знаниях и системной классификации.

Термин «экономика знаний» (или «экономика, базирующаяся на знаниях» – knowledge-based economy) первым в 1962 г. ввел в оборот австро-американский ученый Ф. Махлуп [10]. Он предлагал подразделить все знания (информацию) на пять видов: практические знания, интеллектуальные знания, будничные и развлекательные знания, духовные знания, ненужные знания. Однако термин «экономика, основанная на знаниях» тогда не получил должного распространения, к тому же «экономика знаний» понималась в чисто функционально-отраслевом аспекте, как один из секторов экономики [11].

При этом следует отметить, что и в настоящее время понятие «экономики знаний» трактуется неоднозначно [5].

Большинством ученых [4, 7, 9] под термином «экономика знаний» понимается тип экономики (высший этап развития постиндустриальной экономики и инновационной экономики), в котором ключевое значение приобретает интеллектуальный капитал, а производство знаний становится источником роста и развития экономики на макро- и микроуровне. В связи с вышесказанным, считаем необходимым уточнить понятие «постиндустриализм».

Данный термин был введен в научный оборот в начале XX века профессором А. Кумарасвами, который специализировался на доиндустриальном развитии азиатских стран. В современном значении этот термин впервые был использован в конце 1950-х годов, а широкое признание концепция постиндустриального общества получила

в результате работ профессора Гарвардского университета Дэниела Белла, в частности, после выхода в 1973 году его работы «Грядущее постиндустриальное общество» [1].

В рамках исследования ограничимся рассмотрением одного из наиболее развернутых определений постиндустриального общества, принадлежащее Д. Беллу: «Постиндустриальное общество, – пишет он, – это общество, в экономике которого приоритет перешел от преимущественного производства товаров к производству услуг, проведению исследований, организации системы образования и повышению качества жизни; в котором класс технических специалистов стал основной профессиональной группой и, что самое важное, в котором внедрение нововведений... во все большей степени зависит от достижений теоретического знания...» [17]. С этой точки зрения в истории достаточно строго прослеживаются три большие эпохи, образующие триаду: доиндустриальное, индустриальное и постиндустриальное общество. В постиндустриальном обществе основным производственным ресурсом является информация, в индустриальном – энергия, в доиндустриальном – природные ресурсы. Соответственно, на постиндустриальной стадии развития общества доминируют наукоемкие, на индустриальной – капиталоемкие, а в доиндустриальную эпоху – трудоемкие технологии.

Переход к постиндустриальному типу экономики в развитых странах произошел при значительном повышении инновационной активности, соответствующих научных исследований и, в конечном счете, коммерциализации идей с выведением на рынок принципиально новых видов продукции и особенно услуг.

В странах с постиндустриальной экономикой инновационные сектора создают предложение для практически всех экономических агентов – хозяйствующих субъектов и домашних хозяйств. При этом инновационная деятельность не замещает традиционные отрасли, относящиеся к индустриальному типу экономики, но опережает их в развитии.

Главным же фактором активизации инновационной деятельности и создания основы для формирования и становления постиндустриальной экономики является человеческий капитал.

Согласно данным Всемирного банка в 192 странах на долю человеческого, физического и природного капитала приходится, соответственно 64 %, 16 % и 20 % их общего богатства. Для России доли вышесказанных капиталов составляют порядка 14 %, 14 % и 72 % богатства страны. В таких странах как Германия, Швеция и Япония удельный вес человеческого капитала составляет приблизительно 80 % национального богатства³. Из приведенных выше цифр видно, что для России характерна иная

³ Халитов А.Р. Роль сферы образования в экономике знаний. В кн.: Направления формирования и развития

конкурентоспособности региональной экономики на основе инноваций и развития человеческого капитала: сб. трудов

структура национального богатства, чем в других странах мира. В нашей стране наблюдается невысокая доля человеческого капитала и высокая доля природного капитала. Для остальных стран мира и прежде всего развитых стран запада типичной является обратная ситуация: человеческий капитал играет преобладающую роль в формировании национального богатства при незначительной доле природного капитала.

В этой связи характерным признаком постиндустриальной экономики является наиболее высокая производительность труда, наилучшее качество жизни в относительном выражении и государственная поддержка инноваций, образования.

Немаловажную роль в постиндустриальном обществе выполняет система ценностей, где интеллектуальное развитие, активизация творческих способностей имеет важное значение. А повышение доли квалифицированных кадров соответствующим образом приводит к совершенствованию инновационной среды. Более того, развитие наукоемкой деятельности в экономике предопределяет снижение доли отраслей материального производства без значительных вложенных инновационных идей и высококвалифицированного труда. Поэтому такие отрасли концентрируются преимущественно в развивающихся странах, что в условиях глобализации осуществляется без особых сложностей. На мировом рынке развитые страны создают спрос на продукцию традиционных отраслей и стимулируют тем самым деловую активность и занятость в развивающихся странах. Но, так как развивающиеся страны наиболее представлены в традиционных отраслях, относительная эффективность их экономической деятельности остается значительно ниже, чем в развитых странах и им достаточно сложно перейти на постиндустриальный тип развития. Развитые страны в таких условиях тратят ресурсы наиболее эффективным образом и создают основу для дальнейшего повышения инновационной активности, чем увеличивают отрыв от развивающихся стран [4].

Для развивающихся стран выйти на мировой рынок с продукцией и услугами, характерными постиндустриальной экономике становится крайне сложно, так как серьезным препятствием является необходимость достижения более высоких конкурентных преимуществ в сравнении с уже выведенными на рынок аналогами. Если в этом ключе рассматривать системные причины, тогда следует рассмотреть такую категорию, как научный и инновационный потенциал, так как создание научных школ, формирование научного задела, создание адекватной внешним и внутренним условиям системы подготовки кадров требует крайне серьезных и требующих большого количества времени усилий.

Мурадов А.Н. отмечает, что в настоящее время «экономика знаний» или же «экономика, основанная на знаниях», имеет экономический, социальный, политический, правовой и общественный аспекты исследования [12].

В экономическом смысле «экономика знаний» – это обеспечение конкурентоспособной, с устойчивыми экономическими темпами развития экономики. В социальном смысле – это формирование человеческого капитала, улучшение качества жизни, повышение человеческого индекса развития (в развитых странах 60-75% национального богатства составляет человеческий капитал) [18]. В политическом смысле – это повышение уровня безопасности, престижности среди других стран мира, в правовом

смысле – создание совершенных и справедливых законов для устойчивого развития общества, в общественном смысле – развитие уровня мировоззрения населения страны, воспитание нового человека для новой экономики. Все приведенные признаки экономики знаний тесно взаимосвязаны друг с другом. Отсюда – замедление в развитии одной из сторон приводит к замедлению развития всех остальных, следовательно, нужен комплексный подход в применении всех вышеуказанных сторон развития этой отрасли экономики.

В научной литературе «экономика, основанная на знаниях» или «экономика знаний» объясняется как позиция, способствующая возможности знаниям и технологии занять господствующие позиции в управлении обществом. Как известно, знания, воплощаясь в людях, в то же время имеют свое основание в создании новой техники и технологий. Иными словами, знания, выступая как результат умственного труда, передаются обществу в виде новых технических приспособлений и технологий. Это, в свою очередь, формирует у каждого человека новые знания, умения, новаторские качества, что требует создания соответствующих условий для реализации этих качеств. На сегодняшний день мировая экономика и человечество как таковое еще больше зависит от производства, распространения и использования знаний. Производство продукции и занятость все больше основываются на высоких технологиях и высокопрофессиональных кадрах, иными словами, на интеллектуальном труде. Если в начале XX столетия развитие общества надеялось на физическую силу (в особенности в сельском хозяйстве), в середине века (в промышленный период) – на машины и технологии, то в конце указанного и в начале XXI веков, когда начался постпромышленный период развития общества, ведущее место стала занимать система знаний. К таким сферам, основанных на системе знаний, следует отнести компьютеры, всю электронику, освоение космоса, микроэлектронику, нанотехнологии и т.д. [19, 20]. Видимо, есть смысл назвать четвертый период (начиная с 90-х годов XX века) периодом экономики знаний.

Если в период аграрной экономики основным производственным ресурсом следовало назвать сырье, в промышленный период – энергию, в постпромышленный период – это будет информация, или знания. Следовательно, знания и информация составляют основной ресурс постпромышленного периода производства и общества в целом. Получение и переработка информации (речь идет в основном о научной информации), выступление затем в виде новых идей и продукции требует глубоких знаний. Получение знаний завершается формированием грамотного общества и улучшением качества преподавания и обучения в системе образования.

Экономика, основанная на знаниях, актуализируется в понятиях знания, творчества и новаторства. Сегодня каждый из нас должен обладать все большей информацией, ресурсами, регулируемые определенными системами управления. Люди должны знать, что знания есть ресурс, требующий ясного и определенного управления, где методы состоят из эффективного приложения знаний, их использования и эксплуатации [21].

В целом экономика знаний основана на высокоэффективных инновациях, на материализации наукоемких технологий, продукции и услуг. Разумеется, в экономике знаний применяются не только знания в чистом виде и не заменяют ими реального производства.

В настоящее время в конкурентной борьбе победить или вести соперничество, достичь устойчивого экономического развития можно целенаправленным вложением инвестиций в знания, т.е. в науку и образование. Все это, вместе взятое, формирует цивилизованное общество. Опыт показывает, что страны, не вкладывающие инвестиций в образование и науку, не использующие возможностей знаний, не могут достойно конкурировать на рынке, добиться устойчивого социально-экономического развития. В таком случае несомненно, что в этих странах наблюдается бедность, отсталость, имеется постоянная угроза экономических и социальных угроз, внешнего вторжения. Помимо этого, изменения, происходящие в мире, а также скорость научно-технологических достижений и их смены достигла 2-3 лет, вынуждает каждую из стран мира проводить в жизнь более гибкую политику в сфере науки образования и инноваций.

Отметим, что концепция, основанная на экономике знаний, близка к концепции «информационного общества». Эта близость четко проявляется в производстве, распределении и использовании знаний, современной экономике, темпах ее развития и в определении существующих ограничений. К слову сказать, что первые идеи концепции, основанной на знаниях экономики, могут быть найдены в работах Р.Е. Ланена (1960) [19]. В 1990-х годах в аналитических документах Организации экономического сотрудничества и развития, понятие «экономики знаний» стало использоваться более активно. На политическом уровне развитие понятия «экономика, основанная на знаниях» было объявлено в 2000 году [14].

Обобщая вышесказанное, видно, что, «экономика, основанная на знаниях» выступает как эмпирическая гипотеза об общих особенностях и тенденциях современного общества [12]. В связи с этим знания изучаются в качестве предварительного условия обеспечения устойчивого социально-экономического роста и конкурентоспособности экономики. В то же время формирование экономики знаний считается важным условием для создания информационного общества. По нашему мнению внимания заслуживает точка зрения Шелестовой Д.А. [16]. Указанный автор отмечает, что анализ различных подходов к определению «экономики знаний» позволяет рассматривать ее в двух взаимосвязанных аспектах – онтологическом (от греч. *óntos* – сущее) и гносеологическом (от греч. *gnosis* – познание), т.е. в единстве бытия реального явления и его научного отражения.

Онтологически «экономика знаний» (англ. Knowledge economy, knowledge-based economy) представляет собой сложный многоуровневый самоорганизующийся комплекс экономических отношений агентов производства, обращения и потребления знаний. Гносеологически «экономика знаний» («economics of knowledge») рассматривается в качестве концептуальной модели современной хозяйственной системы инновационного типа, основанной на приоритетной роли человеческого фактора высококвалифицированного умственного труда. Интегральной функцией «экономики знаний» является повышение качества удовлетворения непрерывно возрастающих общественных потребностей за счет создания новых знаний, их апробации, внедрения и диффузии нововведений в факторах, процессах и продуктах хозяйственной деятельности. В своем концептуальном докладе В.Л. Макаров выделяет три принципиальные особенности «экономики знаний».

1. Дискретность знания как продукта. Конкретное знание либо создано, либо нет. Не может быть знания наполовину или на одну треть.

2. Знания, подобно другим общественным (публичным) благам, будучи созданными, доступны всем без исключения.
3. По своей природе знания представляют собой информационный продукт, а информация после того, как ее потребили, не исчезает, как обычный материальный продукт [8].

Понятия «общество знаний» и «экономика знаний» соотносятся как общее и особенное. Безусловно, правомерен вопрос: «Имеет ли смысл стремление построить общество знания, в то время как история и антропология свидетельствуют, что с самой глубокой древности все общества, вероятно, были – каждое по-своему – обществами знания?». И это действительно так.

Не случайно Ф. Бэкон еще в XVII в. обосновал, что «знание и могущество человека совпадают» [3]. Но знания как компонент человеческого фактора могли выдвинуться на место главной движущей силы общественного производства только в условиях радикального сокращения роли физического труда и массовой интеллектуализации общественной жизни, что характерно для современной стадии развития хозяйственной системы человечества.

Д.П. Фролов и Д.А. Шелестова [13] справедливо отмечают, что «экономика знаний» – актуально формирующийся продукт эволюции системы общественного разделения труда. Поскольку знания не могут быть оторваны от их носителей, то «экономика, основанная на знаниях», предполагает особую систему социальной стратификации, обеспечивающую высокий статус научных работников, корпоративных исследователей, изобретателей и экспертов, а также других экономических агентов и структур, выступающих во взаимосвязанных ролях изобретателей, новаторов, инвесторов, консультантов, производителей, потребителей, продавцов, посредников, покупателей и регуляторов, действуя на «арене обмена знаниями между общественными группами» [6]. В «экономике знаний» интенсивно «происходит не только увеличение численности работников умственного труда, но также интеллектуализация множества видов профессиональной деятельности» [15], которая «требует новых форм своей организации. Она обуславливает необходимость появления новых экономических и политических институтов» [2], образующих базис институциональной подсистемы «экономики, основанной на знаниях». Поскольку данная подсистема, в свою очередь, обладает системными свойствами, допустимо рассматривать ее как институциональную систему «экономики знаний».

Таким образом, под «экономикой знаний», целесообразно понимать: в теоретическом (гносеологическом) аспекте – модель хозяйственной системы инновационного типа, базирующейся на высококвалифицированном умственном труде, коммерчески значимых знаниях, образовании и интеллектуальной собственности; в практическом (онтологическом) аспекте – сложный комплекс экономических отношений субъектов, задействованных в сферах производства, обмена и потребления знаний в качестве ресурсов, факторов производства и товаров.

Список литературы

1. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. – М., Академия, 1999.
2. Бузгалин А.В. Россия в глобальной экономике знаний трансформаций: контексты и альтернативы // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2008. – Т. 6. – № 1.

3. Бэкон, Ф. Новый Органон. Афоризмы об истолковании природы и царства человека. Сочинения: в 2 т. Т. 2.– М.: Мысль, 1978.
4. Дуров Р.А. Анализ развития экономики знаний и инновационной среды // Интернет-журнал Науковедение.–2013.–№ 1.
5. Дьяченко О.В. К сущности категории «новая экономика» // Вестник Челябинского государственного университета.–2010.–№ 5.
6. Клейнер Г.Б. Эволюция институциональных систем.– М.: Наука, 2004.
7. Красильников О.Ю. Знания и информация в концепциях «новой» экономики // Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия: Экономика. Управление. Право.–2012.–Т. 12.–№ 2.
8. Макаров В.Л. Экономика знаний: уроки для России // Вестник Российской академии наук.– 2003.– Т. 73.– № 5.
9. Мастерова Е.Ю. Становление экономики знаний и развитие интеллектуального капитала в постиндустриальном обществе // Известия высших учебных заведений. Проблемы полиграфии и издательского дела.–2011.–№ 5.
10. Махлуп Ф. Производство и распространение знаний в США.–М.: Прогресс, 1966.
11. Меланьина М.В. Роль человеческого капитала в формировании экономики знаний // Альманах современной науки и образования.–2013.–№ 4.
12. Мурадов А.Н. Экономика знаний как формирующаяся экономическая система // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление.–2012.–№ 2.
13. Фролов Д.П., Шелестова Д.А. Институциональный фактор развития «экономики, основанной на знаниях» // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3: Экономика. Экология.–2009.–№ 1.
14. Хохлов Ю.Е., Шапошник С.Б. Экономика, основанная на знании: социально-экономические тенденции и политические цели/ <http://emag.iis.ru/arc/infosoc/emag.nsf/f0c3e40261f64c5b432567c80065e37>.
15. Черкашина Т.Ю. Субъекты экономики знаний: ролевые позиции среднего класса // Регион: экономика и социология. –2008. – № 1.
16. Шелестова Д.А. Сущность и институциональная специфика «экономики знаний» // Современная экономика: проблемы и решения.–2011.–№ 12.
17. Bell D. Notes on the Post-Industrial Society // The Public Interest.–1967.–№ 7.
18. <http://www.nasledie.ru>.
19. Lane R.E. The Decline of Politics and Ideology in the Knowledgeable Society // American Sociological Review.–1966.– Vol. 31.
20. Mansell Robin New communication markets: regulating in the 'commodity' supply environment.–1995 // European Institute for Communication and Culture Javnost - the public, 2 (2) // <http://eprints.lse.ac.uk/26657/>.
21. Michael G. Mimicopoulos The Global Political Economy in the Knowledge Age. 44 p unpan1.un.org/intradoc/groups/public/.../unpan024391.pdf.

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПРИБЫЛИ НА ПОПОЛНЕНИЕ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ ПО РЕШЕНИЮ АКЦИОНЕРОВ: ВЗГЛЯД МСФО

Харламова Елена Викторовна

Кандидат экономических наук, доцент, Харьковский национальный университет городского хозяйства им. А. Н. Бекетова, Харьков

АННОТАЦИЯ

Целью статьи является выявление правомерности создания резервных фондов для пополнения оборотных средств компаний, составляющих отчетность в соответствии с МСФО. Методом исследования является контекстный анализ МСФО и законодательства об акционерных компаниях отдельных стран СНГ. В статье проанализированы требования МСФО и законодательства отдельных стран СНГ относительно правомерности создания и использования резервных фондов на пополнение оборотных средств. Обосновано, что компании, составляющие финансовую отчетность по МСФО, могут создавать капитальные резервные фонды и использовать их на пополнение оборотных средств, если создание таких фондов предусмотрено законодательством, уставными документами или учетной политикой.

ABSTRACT

The purpose of the article is to clarify the legality of the creation of reserves to replenish current assets of companies reporting in the accordance with IFRS. The method of research is the contextual analysis of IFRS and the legislation on joint stock companies selected CIS countries. The requirements of IFRS and national legislations of the selected CIS countries are analyzed on the legality of the creation and use of reserves to replenish current assets in the article. Justified that companies that prepare their financial statements according to IFRS may create a reserves and use them to replenish current assets, if the creation of such funds provided by the legislation, statutory documents or accounting policy.

Ключевые слова: МСФО, финансовая отчетность, прибыль, распределение прибыли, капитальные резервные фонды, оборотные средства.

Keywords: IFRS, financial reporting, profit, distribution of profit, reserves, current assets.

Прибыль выступает одним из источников формирования ресурсов компании. Ее распределение – это компетенция собственников. С переходом на составление отчетности по Международным стандартам финансовой

отчетности (далее – МСФО) у компаний возникает вопрос: насколько правомерно создание резервов на пополнение оборотных средств в контексте МСФО.

Целью настоящей статьи является выявление правомерности создания резервных фондов для пополнения оборотных средств компаний на основе контекстного анализа МСФО и законодательства об акционерных компаниях отдельных стран СНГ.

Вопросы формирования и использования прибыли и фондов подробно рассматриваются в работах Гайфулиной Г.И. [5]. Детальный сравнительный анализ учета резервов в отечественной и зарубежной практике проведен Хахоновой Н.Н. и Хаплановой Э.Ю. [7]. Работы Федорова И.А. [6] посвящены формированию резервного фонда и его использованию. Несмотря на определенную проработанность данной тематики, по авторскому мнению нерешенной остается проблема создания и использования капитальных резервов с точки зрения МСФО.

МСФО не рассматривает и не регулирует вопросы распределения прибыли. Направление части нераспределенной прибыли на пополнение оборотных средств в принципе не предусмотрено МСФО. Данные вопросы находятся в сфере действия национального законодательства каждой юрисдикции. Но МСФО предполагает возможность создания резервов за счет использования нераспределенной прибыли - так называемые «капитальные резервы».

О возможности создания капитальных резервов говорит п. 4.21 Концептуальной основы финансовой отчетности. Если устав или иной закон требует создания резервов в виде дополнительной меры защиты предприятия и его кредиторов от влияния убытков, то капитальный резерв должен быть создан. Таким образом, для правомерности формирования капитального резерва, его создание должно быть предусмотрено Уставом. На данное условие не следует рассматривать как категорическое, поскольку правомерность создания капитального резерва с точки зрения МСФО может быть обусловлена и требованиями закона.

Например, в соответствии со ст. 35 Федерального закона РФ «Об акционерных обществах» [3] в акционерном обществе создается резервный фонд в размере, предусмотренном уставом общества, но не менее 5 процентов от его уставного капитала, и предназначен он для покрытия его убытков, а также для погашения облигаций общества и выкупа акций общества в случае отсутствия иных средств.

В соответствии со ст.19 Закона Украины «Об акционерных обществах» [4] акционерное общество, осуществляющее размещение только простых акций, имеет право формировать резервный капитал.

Актуальной редакцией Закона Республики Беларусь от 09.12.1992 г. №2020-ХІІ "О хозяйственных обществах [Об акционерных обществах, обществах с ограниченной ответственностью и обществах с дополнительной ответственностью]" [1] статьей 30 также предусмотрено создание резервных и других фондов хозяйственного общества.

Статья 34 Закона Республики Узбекистан «Об акционерных обществах и защите прав акционеров» [2] требует создания резервного фонда в размере, предусмотренном уставом общества, но не менее пятнадцати процентов от его уставного фонда. Резервный фонд общества предназначен для покрытия его убытков, погашения облигаций общества, выплаты дивидендов по привилегированным акциям и выкупа акций по требованию акционеров, имеющих на это право в соответствии с настоящим Законом и не может быть использован для иных целей.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что формирование резервного фонда в акционерных обществах закреплено в рассматриваемых юрисдикциях на законодательном уровне, что важно для последующего обоснования возможности создания резервных фондов в МСФО-отчетности.

По сути, резервный капитал, формирование которого происходит в процессе распределения прибыли, и есть капитальным резервом. Резервный капитал создается для покрытия убытков общества, а также для выплаты дивидендов по привилегированным акциям. Пополнение оборотных средств невозможно считать покрытием убытков. Так что, по сути, формирование резервного капитала (фонда) с формулировкой «на пополнение оборотных средств» с точки зрения законодательства любой юрисдикции сомнительно, но с учетом требований МСФО не безнадежно.

МСФО не исключают, что на законодательном уровне могут быть дополнительно предусмотрены также и другие направления использования резервного капитала, но среди них также не просматривается пополнение оборотных средств.

Согласно уже упомянутому п. 4.21 Концептуальной основы финансовой отчетности могут создаваться и другие резервы, если национальный закон по налогообложению предусматривает освобождение от налоговых обязательств или уменьшения их при переводе средств в такие резервы.

Тем не менее, п. 4.21 Концептуальной основы финансовой отчетности, наряду с правовыми (установленными в законодательном порядке) и налоговыми (если они предусмотрены национальным налоговым законодательством), допускает существование и уставных резервов. Представляется обоснованным и правомерным под уставным резервом подразумевать не только те резервы, создание которых предусмотрено уставом общества, но и его учетной политикой как локальным внутренним нормативным документом, содержание которого является публичным (т.к. учетная политика раскрывается в Примечаниях), т.е. общедоступным для всех акционеров, заинтересованных в подобной информации. С точки зрения МСФО такая информация может быть уместной для нужд пользователей при принятии ими решений. Перевод средств в такие резервы, как правило, осуществляется путем распределения нераспределенной прибыли. В связи с вышеизложенным, можно сделать вывод о том, что, если учетной политикой предусмотрена возможность (а не обязанность, т.е. при наличии прибыли и соответствующего решения собрания акционеров) формирования резерва на пополнение оборотных средств, то создание капитального резерва является правомерным.

В качестве рекомендаций можно предложить составителям МСФО-отчетности внести в учетную политику в раздел «Капитал и резервы» положение о возможности создания капитальных резервов с целевым назначением на пополнение оборотных средств, будущих убытков, покрытия непредвиденных расходов, погашения задолженности перед третьими лицами и сотрудниками в случае ликвидации и т.п. Рационально было бы дополнить этот пункт фразой «при наличии прибыли (финансовых возможностей) и соответствующего решения Общего собрания акционеров».

В бухгалтерском учете формирование капитального резерва, если его признание, исходя из вышеизложенного, правомерно, может быть отражено следующей корреспонденцией:

Дт Нераспределенная прибыль

Кт Капитальные резервы (соответствующий субсчет)

Введение субсчетов является необходимым в связи с тем, что любой резерв, в том числе и капитальный, подлежит целевому использованию.

В исключительно редких случаях, когда у предприятия имеется существующее обязательство (юридическое или конструктивное) вследствие прошлого события, вероятно выбытие ресурсов, содержащих экономические выгоды, необходимых для выполнения обязательства, можно достоверно оценить сумму обязательства, но в то же время предприятие не имеет возможности признать выбытие ресурсов расходами в понимании п. 4.25 б) Концептуальной основы финансовой отчетности, то в корреспонденции со счетом «Нераспределенная прибыль» кредитруется не счет «Резервный капитал», а счет «Обеспечения» (соответствующий субсчет). Примером может быть решение Общего собрания акционеров (прошлого события) о выплате отложенного вознаграждения (обязательство, приводящее к оттоку экономических выгод) акционерам (связанное с выплатами участникам) за счет нераспределенной прибыли в определенном размере (надежность оценки). Подобные выплаты не могут быть признаны расходами по причине того, что уменьшению капитала связано с выплатами участникам. При подобном распределении прибыли правомерно признать обеспечение, а не капитальный резерв. Но, как свидетельствует практика, такая ситуация не является типичной и возникает крайне редко. Поэтому использовать счет «Обеспечения» следует с особой осторожностью и только при одновременном соблюдении критериев признания как самих обеспечений, так и выплат расходами.

В случае если необходимость в резерве больше не существует, то следует сделать обратную проводку и включить неиспользованную сумму в нераспределенную прибыль.

Дт Капитальные резервы (соответствующий субсчет)

Кт Нераспределенная прибыль

Гораздо проблематичнее вопрос использования этого резерва и отражения его в бухгалтерском учете. Для пояснения логики резерва на пополнение оборотных средств целесообразно представить баланс без учета оборотных активов, собственного капитала и долгосрочных обязательств, т.е. исключительно с оборотными активами и текущими обязательствами. Оборотные средства, если говорить укрупненно, представляют собой текущие активы и текущие обязательства, а их разность – чистый оборотный капитал. Если текущих активов недостаточно для погашения текущих обязательств, то возникает превышение «пассивов» (хотя такого термина и нет в МСФО) над активами. Действие закона бухгалтерского баланса проявляется в возникновении убытков для достижения сбалансированности. На покрытие этих убытков как раз и может быть использован резерв на пополнение оборотных средств. Так что, с какой стороны не подойти, капитальный резерв, пусть даже созданный для пополнения недостатка оборотных активов, всё равно будет использоваться для покрытия убытков.

Исходя из изложенной логики, возникшие по результатам отчетного периода убытки (ни в коем случае не текущие расходы) могут быть покрыты за счет капитального резерва как недостаток оборотных средств. Почему возникает оговорка о текущих расходах? В соответствии с п.4.50 Концептуальной основы финансовой отчетности расходы признаются на основе непосредственной связи с заработанным доходом от конкретных статей. Этот процесс, который, как правило, называют соответствием расходов доходам, предусматривает одновременное или комбинированное признание доходов и расходов, возникающих непосредственно и вместе в результате тех же операций или других событий. В связи с этим производить корректировку текущих расходов, т.е. уменьшение текущих расходов за счет резерва на пополнение оборотных средств, категорически недопустимо, поскольку может дезинформировать пользователей о реальных финансовых результатах отчетного периода. Поэтому использование резерва на пополнение оборотных средств может быть осуществлено исключительно после определения финансового результата отчетного периода. При этом в Отчете о прибылях или убытках и прочем совокупном доходе создание и использование резерва на пополнение оборотных средств никоим образом не отражается. Информация о его создании и использовании должна быть раскрыта в Отчете об изменениях капитала. Остаток резерва на пополнение оборотных средств на конец отчетного периода в соответствии с п.78 г) МСБУ 1 «Представление финансовой отчетности» включается в строку «Капитальные резервы», которая раскрывается отдельно в составе собственного капитала в Отчете о финансовом положении (либо в Примечаниях к нему).

Список литературы

1. Закон Республики Беларусь «О хозяйственных обществах [Об акционерных обществах, обществах с ограниченной ответственностью и обществах с дополнительной ответственностью]» от 9.12.1992 г. №2020-XII. URL: <http://laws.newsby.org/documents/laws/law0322.htm>
2. Закон Республики Узбекистан «Об акционерных обществах и защите прав акционеров» от 26.04.1996 года №223-I. URL: http://base.spinform.ru/show_doc.fwx?rgn=925
3. Федеральный закон РФ «Об акционерных обществах» от 26.12.1995 г. № 208-ФЗ. URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=182079>
4. Закон Украины «Об акционерных обществах» от 17.09.2008 № 514-VI. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/514-17>
5. Гайфулина Г.И. Формирование и использование прибыли и фондов // Налогообложение, учет и отчетность в коммерческом банке, № 10, 2010. URL: <http://gaap.ru/magazines/78431/>
6. Федоров И.А. Резервный фонд и его использование // Акционерное общество: вопросы корпоративного управления, №9 (100), 2012. URL: <http://www.mnp.ru/ru/articles/1/203/>
7. Хахонова Н.Н., Хапланова Э.Ю. Сравнительный анализ учета резервов в отечественной и зарубежной практике // Наука и мир Science & World, №1, 2013. URL: <http://www.w-science.com/2013-1-255.html>

ОЦЕНКА ТРУДОЗАТРАТ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ НА ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С ВЕБ-САЙТАМИ УПРАВЛЯЮЩИХ КОМПАНИЙ В СФЕРЕ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА

Хубаев Георгий Николаевич

д-р экон. наук, профессор Ростовского государственного экономического университета (РИНХ), г. Ростов-на-Дону

Шевченко Сергей Васильевич

программист Ростовского государственного экономического университета (РИНХ), г. Ростов-на-Дону

АННОТАЦИЯ

Предложена и апробирована методика экспресс-оценки ресурсоёмкости процессов взаимодействия пользователей с веб-приложениями. Методика позволяет осуществлять оптимальный выбор веб-оболочки по критерию минимума затрат времени и трудовых ресурсов на работу с программной системой; оценивать статистические характеристики распределения затрат ресурсов на реализацию необходимых функций и на загрузку веб-страниц.

ANNOTATION

Proposed and tested method of rapid assessment of costs of resources to the interaction of users with different Web applications. The technique allows for the optimal choice of a particular web shell criterion of a minimum investment of time and labor; evaluate the statistical characteristics of the labor and time to implement the necessary functions and to download web pages.

Ключевые слова: оценка затрат ресурсов; веб-приложения; статистические характеристики распределения затрат труда и времени.

Keywords: cost estimation resources; web applications; statistical characteristics of the distribution of labor costs and time.

Введение. Сегодня на рынке представлено множество оболочек веб-сайтов, отличающихся по ряду параметров, характеризующих потребительское качество товара, в том числе по ресурсоёмкости процесса эксплуатации – по затратам труда, времени, финансов на применение и сопровождение веб-сайта.

Но, спрашивается, как оперативно выполнить сравнительную оценку затрат времени, трудовых и финансовых ресурсов на эксплуатацию купленного или создаваемого веб-приложения?

Как осуществить оптимальный выбор конкретной оболочки из множества сопоставимых по функциональной полноте и стоимости?

Как оценить статистические характеристики затрат времени на реализацию необходимых функций при использовании веб-приложений?

Ниже на примере анализа веб-сайтов рассматривается универсальная методика объективной количественной оценки трудоёмкости реализации функций веб-приложений, позволяющая ответить на поставленные вопросы.

Предварительные замечания. 1) Поведение любого индивида носит вероятностный характер. Это относится и к любой деятельности индивида, включая затраты времени на освоение любого нового учебного материала. Так, у разных исполнителей не только существенно отличаются затраты времени на выполнение одинаковых операций делового процесса, но даже у одного исполнителя, выполняющего одну операцию, затраты времени на её выполнение имеют значительный разброс и значения коэффициента вариации и правосторонней асимметрии распределения весьма велики (см., например, [1-3]); 2) При использовании программных систем в условиях Интернет коэффициент вариации и асимметрия времени загрузки системы (затрат времени на получение требуемого результата) будут заметно возрастать по сравнению с их использованием в локальной среде; 3) Экспериментальную оценку статистических характеристик времени реализации функций веб-приложений необходимо проводить, группируя пользователей (потенциальных клиентов-покупателей веб-приложения) в зависимости от значений классификационных признаков (пол, возраст, образование и др.) и выполнив имитационное моделирование с учетом

характеристик распределения затрат времени в каждой из групп и доли конкретной группы в составе пользователей; 4) Если в результате натурального эксперимента получены значения статистических характеристик и распределение затрат времени на реализацию выбранного подмножества функций у сравниваемых веб-приложений, то оценить значимость различия в затратах времени можно, воспользовавшись методами непараметрической статистики либо сравнив затраты времени пользователя при заданной вероятности получения результата – например, при вероятности 80, 90 или 95 процентов.

Пример оценки. Предлагаемую методику рассмотрим на примере оценки статистических характеристик затрат времени на реализацию функций и загрузку веб-сайтов управляющих компаний (УК), связанных с услугами в сфере жилищно-коммунального хозяйства. Для сравнения выбрано шесть веб-сайтов - 5 лучших УК г.Москвы (по итогам исследования рейтингового агентства «Эксперт РА» и ОАО «Московская объединенная энергетическая компания», проводимого в феврале 2015 года) и одна УК г.Ростова-на-Дону: www.ds-exp.ru; www.evagd.ru; www.uknahichevan.ru; www.dezub.ru; dez-hm.ru; dezyasenevo.ru. С использованием таблицы случайных чисел этим веб-сайтам присвоены идентификаторы Z1-Z6.

1. Оценка затрат времени на реализацию функций. Для оценки фактических затрат времени пользователей на реализацию функций выбранных веб-сайтов к участию в эксперименте привлечено 40 жильцов нескольких домов г.Ростова-на-Дону разного возраста. Все участники эксперимента разбиты на три возрастных группы – 20-40 лет, 40-60 и более 60 лет. Анализировались затраты времени на выполнение только одной функции - «Получение информации о доме». Выбор этой функции обусловлен тем, что она реализована на подавляющем большинстве веб-сайтов УК и является одной из самых востребованных.

Для повышения точности расчетов эксперимент включал несколько подходов. В таблице 1 представлены усреднённые результаты о затратах времени на реализацию функции по каждому из 9 испытуемых (по 3 представителя каждой возрастной группы). Оценивались средние значения и значения минимального и максимального времени выполнения функции по каждому веб-сайту.

Для сравнения веб-сайтов по затратам времени на реализацию выбранной функции использована система автоматизированного синтеза имитационных моделей СИМ-UML [4]. Система позволяет:

- вести список переменных, задавать количественные характеристики модели и учитывать стохастическую природу моделируемых деловых процессов [5];
- с помощью графического конструктора строить UML-модели, определяющие характеристики делового процесса;

- автоматически формировать программный код имитационной модели.

В результате имитационного моделирования получаем статистические характеристики (математическое ожидание, дисперсию, коэффициент вариации, эксцесс, асимметрию) и распределение (таблицу и гистограмму) затрат времени на реализацию функции «Получение информации о доме» по каждой УК (см. Таблицу 2).

Таблица 1

Результаты эксперимента

Возраст, лет	Жильцы	Затраты времени пользователя на реализацию функций при использовании веб-сайтов:					
		Z1	Z2	Z3	Z4	Z5	Z6
От 20 до 40	Э1	12,22	13,50	18	15,30	14,60	15,43
	Э2	12,53	13,90	20,12	14,18	14,32	17,65
	Э3	13,01	14,06	19,75	15,10	15,14	16,55
От 40 до 60	Э4	20,20	23,61	37,56	24,06	25,02	26,78
	Э5	22,17	23,75	38,12	25,71	23,87	27,38
	Э6	21,86	24,07	38,47	26,12	24,77	30,12
От 60 и более	Э7	33,32	37,20	50,23	46,06	44,82	47,41
	Э8	33,01	38	59,36	46,31	43,45	48,23
	Э9	34,17	36,36	55,24	47,73	46,65	50,03
	Min	12,22	13,50	18	14,18	14,32	15,43
	Max	34,17	38	59,36	47,73	46,65	50,03
	Среднее значение	23,2	25,75	38,68	30,96	30,49	32,73

Таблица 2

Результаты имитационного моделирования

Параметр	Z1	Z2	Z3	Z4	Z5	Z6
Число итераций	1000	1000	1000	1000	1000	1000
Среднее	23.28	25.91	38.29	30.92	30.26	32.54
Дисперсия	20.47	24.37	68.42	46.5	41.8	49.57
Среднеквадратическое отклонение	4.52	4.93	8.27	6.82	6.47	7.04
Коэффициент вариации, Kvar	0.19	0.19	0.22	0.22	0.21	0.22
Асимметрия	-0.04	-0.04	0.13	0.03	-0.01	0.04
Эксцесс	-0.6	-0.59	-0.55	-0.6	-0.63	-0.64
Минимум	12.41	14.26	19.45	14.96	15.08	16.43
Максимум	33.32	37.62	58.59	47.34	46.26	49.70
Модальный интервал	20.01: 21.91	24.87: 27	37.24: 40.8	29.68: 32.62	29.25: 32.09	28.53: 31.56

Воспользовавшись данными таблицы 3, можно определить вероятности того, что значения затрат времени будут находиться в заданном диапазоне. Например,

с вероятностью 0.9 можно утверждать, что при использовании веб-сайта Z1 затраты времени пользователя на реализацию выбранной функции будут меньше 29 с.

Таблица 3

Затраты времени на выполнение функции каждым из анализируемых веб-приложений, и величина накопленной вероятности Pi

Z1			Z2			Z3			Z4			Z5			Z6		
X min	X max	P1	X min	X max	P2	X min	X max	P3	X min	X max	P4	X min	X max	P5	X min	X max	P6
12.4	14.3	0.02	14.2	16.4	0.02	19.5	23	0.03	15	17.9	0.02	15.1	17.9	0.02	16.4	19.5	0.03
14.3	16.2	0.07	16.4	18.5	0.08	23	26.6	0.08	17.9	20.9	0.08	17.9	20.8	0.09	19.5	22.5	0.09
16.2	18.1	0.14	18.5	29.6	0.15	26.6	30.1	0.18	20.9	23.8	0.17	20.8	23.6	0.17	22.5	25.5	0.18
18.1	20	0.24	29.6	22.8	0.26	30.1	33.7	0.3	23.8	26.7	0.28	23.6	26.4	0.29	25.5	28.5	0.3
20	21.9	0.4	22.8	24.9	0.42	33.7	37.2	0.46	26.7	29.7	0.44	26.4	29.3	0.44	28.5	31.6	0.46
21.9	23.8	0.55	24.9	27	0.59	37.2	40.8	0.64	29.7	32.6	0.61	29.3	32.1	0.61	31.6	34.6	0.61
23.8	25.7	0.68	27	29.1	0.72	40.8	44.4	0.76	32.6	35.6	0.74	32.1	34.9	0.74	34.6	37.6	0.75
25.7	27.6	0.81	29.1	31.2	0.83	44.4	47.9	0.86	35.6	38.5	0.86	34.9	37.8	0.87	37.6	40.6	0.86
27.6	29.5	0.91	31.2	33.4	0.93	47.9	51.5	0.93	38.5	41.5	0.93	37.8	40.6	0.95	40.6	43.7	0.94
29.5	31.4	0.96	33.4	35.5	0.98	51.5	55.0	0.98	41.5	44.4	0.98	40.6	43.4	0.99	43.7	46.7	0.98
31.4	33.3	1.0	35.5	37.6	1.0	55.0	58.6	1.0	44.4	47.3	1.0	43.4	46.3	1.0	46.7	49.7	1.0

2. Сравнение веб-сайтов УК по затратам времени на загрузку страниц. Анализ скорости загрузки страниц веб-сайтов (таблица 4) проведен с применением онлайн-сервиса по измерению скорости загрузки веб-страниц (сервис GTmetrix). В анализе участвовали:

- главная страница (стартовая страница) – основная страница, с которой выполняются переходы к другим разделам;
- страница, содержащая информацию о домах жильцов – активно посещаемая пользователями стра-

ница, содержащая большие объемы систематизированной информации о домах и о том, что с ними связано;

- страница с документацией – типичная страница, содержащая документы/ссылки на документы различного характера (отчеты, информация о тарифах и т.п.).

В результирующих таблицах одной из характеристик будет оценка страницы с помощью параметра YSlow - расширение Firebug, которое оценивает страницу по различным характеристикам.

Таблица 4

Результаты оценки характеристик главной страницы

Наименование портала	Скорость загрузки в (%)	YSlow (%)	Время загрузки (с)	Время загрузки страницы в сравнении с Z1 (разы)
Z1	84	90	2,55	1
Z2	73	72	4,80	2
Z3	74	69	4,26	2
Z4	73	81	2,76	1
Z5	49	68	3,71	1,5
Z6	82	87	7,53	3

Таблица 5

Результаты оценки характеристик страницы, содержащей информацию о домах

Наименование портала	Скорость загрузки в (%)	YSlow (%)	Время загрузки (с)	Время загрузки страницы в сравнении с Z1 (разы)
Z1	84	94	1,08	1
Z2	79	86	1,87	1,7
Z3	77	68	4,08	4
Z4	38	84	2,38	2
Z5	50	73	4,97	5
Z6	65	82	3,38	3

Как следует из представленных в таблицах 4, 5 данных, тестируемые страницы веб-сайта Z1 УК имеют наибольшую скорость загрузки (84%), самый высокий показатель YSlow (более 90%) и минимальное время загрузки (в несколько раз меньше по сравнению с большинством рассматриваемых сайтов). Из результатов анализа можно сделать вывод, что веб-сайт Z1 работает значительно быстрее конкурентов и, следовательно, минимизирует затраты времени пользователей на работу с веб-приложением. Такой сравнительный анализ затрат труда и времени пользователя на работу с веб-сайтом расширяет возможности покупателя при выборе конкретной оболочки из множества сопоставимых. Например, если клиента интересует весьма ограниченный, но интенсивно используемый набор определенных функций, то пользователь может выбрать то приложение, которое с минимальными затратами времени выполняет именно эти функции.

ВЫВОДЫ.

1. Предложена и апробирована методика экспресс-оценки ресурсоёмкости процессов взаимодействия пользователей с веб-приложениями. Методика позволяет с наименьшими затратами ресурсов провести сравнительную оценку затрат времени, трудовых и финансовых ресурсов на эксплуатацию купленного или создаваемого веб-приложения; осуществлять оптимальный выбор конкретной веб-оболочки (из множества сопоставимых по функциональной полноте и стоимости); оценивать статистические характеристики затрат труда и времени на реализацию необходимых функций и на загрузку веб-страниц.

2. Для экспресс-оценки затрат ресурсов пользователей на работу с веб-приложением сформирована оригинальная последовательность шагов, включающая разбиение потенциальных пользователей веб-приложения на группы (по определённым классификационным признакам), оценку доли каждой группы в общей совокупности пользователей, формирование плана эксперимента, выбор инструментария моделирования для автоматизированного синтеза имитационных моделей, построение имитационных моделей и анализ результатов моделирования. Использование методики расширяет возможности потенциального покупателя для оптимального выбора веб-приложения (по критерию минимума затрат ресурсов), в наибольшей степени удовлетворяющего потребности пользователя.
3. В экспериментах с веб-сайтами передовых фирм показано, что даже при использовании веб-сайтов одного назначения затраты времени (ресурсов) пользователя на выполнение одинаковых функций различаются весьма существенно.

Статья подготовлена по результатам исследований, выполненных при поддержке Российского фонда фундаментальных исследований (РФФИ) - проект 15-01-06324/15 «Моделирование производственных и управленческих процессов для экспресс-оценки и оптимизации ресурсоёмкости товаров и услуг: формирование универсального методического и инструментального обеспечения».

Список литературы

1. Хубаев Г.Н. Оценка времени вскрытия защиты информационных систем: статистический подход//

- ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ. – 2008. - №6. – С. 135-138.
2. Хубаев Г.Н. Калькуляция себестоимости продукции и услуг: процессно-статистический учет затрат //Управленческий учет. – 2009. - №2. – С. 35–46.
 3. Хубаев Г., Родина О. Модели, методы и программный инструментарий оценки совокупной стоимости владения объектами длительного пользования (на примере программных систем) / Монография. – Saarbrücken: LAP LAMBERT Academic Publishing, 2012. – 370 с.
 4. Хубаев Г.Н., Щербаков С.М., Рванцов Ю.А. Система автоматизированного синтеза имитационных моделей на основе языка UML «СИМ-UML» // Свидетельство о государственной регистрации программы для ЭВМ. – №2009610414. – М.: РОСПАТЕНТ, 2009.
 5. Хубаев Г.Н. Оценка резервов снижения ресурсоёмкости товаров и услуг: методы и инструментальные средства //ПРИКЛАДНАЯ ИНФОРМАТИКА. – 2012. - №2(38). – С.84-90.

МОДЕЛЬ ФОРМИРОВАНИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИЕЙ

Циплакова Евгения Михайловна

Старший преподаватель кафедры экономики и управления проектами, Южно-Уральский государственный университет, г. Челябинск

АННОТАЦИЯ

Инновационное развитие революционного типа на основе расширенного диапазона качества продуктов типа ВТИ в жизненном цикле изменений баланса интересов производителей и потребителей определяет необходимость функционального переосмысления процессов деятельности. Предприятие с целью большей ориентации на согласование интересов внешних и внутренних потребителей должно сформировать функции управления и применять их в контуре управления формируемого механизма коммерциализации. Механизм в практическом смысле чаще всего понимается как система либо устройство, определяющее порядок какого-либо вида деятельности. Элементы системы должны быть следующие: методы оценки параметров среды, ресурсы системы управления коммерциализацией, информация о начальном уровне качества управления; методы и процессы применения базовых и дополнительных функций управления коммерциализацией в алгоритме регулирования механизма на основе принципов и критериев выбора структуры, базовых и дополнительных функций управления при изменении дисбаланса целевых показателей; методы планирования, оценки результатов и отклонений фактических показателей качества и эффективности применения функций управления от плановых.

Ключевые слова: инновации, высокотехнологичный инновационный продукт, коммерциализация, согласование интересов, методы управления.

ABSTRACT

The innovative development of a revolutionary type on the basis of an extended range of quality products such as VTI in the life cycle changes the balance of interests of producers and consumers determines the need to rethink the processes of functional activity. The enterprise for greater focus on the coordination of interests of internal and external customers should generate management and apply them in the loop formed by the mechanism of commercialization. The mechanism in a practical sense is most often understood as a system or device that determines the order of any type of activity. Elements of the system should be the following: the methods of estimating the parameters of the environment, resources management commercialization, information about the initial level of quality control; methods and processes of application of the basic and additional control functions in the algorithm commercialization regulation mechanism based on the principles and criteria for the choice of the structure, basic and advanced management features when changing the imbalance of targets; methods of planning, evaluation and deviations of actual indicators of the quality and effectiveness of the management functions of planning.

Keywords: innovation, high-tech product innovation, commercialization, coordination of interests, management practices.

Модель формирования и функционирования механизма управления коммерциализацией для обеспечения соответствия гипотезе циклических изменений результатов должна представлять контур управления [1,2]. Это необходимо для регулирования согласования интересов производителей и потребителей инновационных продуктов в расширенном диапазоне уровней их качества: базово-возникающие – поддерживающие – закрывающе-прорывные [14]. На рис. 1 модель состоит из 8 функциональных подсистем:

1. Анализ внешней среды позволяет выявить ключевые потребительские характеристики для согласования их с организационно-экономическими возможностями предприятия-производителя продуктов типа ВТИ [3,7]. Выявление возможностей снижения удельных затрат осуществляется по этапам

цикла изменений уровня баланса интересов с выбором используемых функций управления.

2. Анализ начального уровня удовлетворения интересов потребителя осуществляется по факторам требуемого им качества продукции.
3. Определение плановых целевых показателей качества выполнения функций управления коммерциализацией по организационно-экономическим факторам дисбаланса (X_{ij} , IK_{ij} , УБ).
4. Определение плановых либо целевых показателей осуществляется по показателям качества управления, учитывающих технико-технологические возможности для потребителей и производителя в обеспечении качества продукции.

5. Разработка структурных элементов и совокупности основных процессов реализации функций и подфункций управления механизма предполагает формулирование дополнительных функций и показателей качества их выполнения. Они распределяются между конкретными и предполагаемыми исполнителями по этапам цикла согласования интересов.
6. Оценка результатов реализации проекта представляет определение показателей качества применения

функций управления балансом интересов методами, рассматриваемыми далее в исследовании.

7. 8. Контроль и анализ результативности процессов коммерциализации при возникновении рассогласования результатов с целями осуществляется в блоке ПР (Принятие решений) и заключается в изменении целевых показателей в случае их недостижимости либо корректировке процесса.



Рисунок 1. Модель формирования и функционирования механизма управления коммерциализацией

Содержание каждой подсистемы механизма образует процесс разработки или реализации соответствующей его функции. Последовательность функций позволяет выделить восемь основных процессов формирования или функционирования механизма, указанных в модели механизма [6].

Инжиниринговый подход формирования механизма в данном случае должен изначально учитывать интересы потребителя. При этом предприятие-производитель представляется как совокупность бизнес-процессов без границ между структурными подразделениями и потребителями (предприятиями или физическими лицами). Основные бизнес-процессы отличаются от вспомогательных, или внутренних тем, что результаты первых выводятся за пределы организации и называются внеорганизационными целями, измеряющими интересы потребителей [8,9].

В проекте коммерциализации продуктов типа ВТИ предполагается использовать также методы реинжиниринга системы механизма управления как радикального перепроектирования реальной работы с целью прорывного улучшения текущей деятельности в последующих циклах развития. Объектом реинжиниринга в данном случае является набор базовых и дополнительных функций управления и показателей качества их применения.

Под бизнес-процессом (БП) понимается совокупность видов работ, операций, типа «вход – выход» выполняемых отдельными специалистами либо подразделениями предприятия. Набор процессов формирования ме-

ханизма определяется содержанием процессов, указанных в его модели (рис. 2).

Для выделения функции управления как особого вида управленческой деятельности необходимо определить его содержание, процесс реализации и структуру взаимосвязи данной функции с другими. Т. Давенпорт определил процесс реинжиниринга как специфически упорядоченную совокупность работ, заданных во времени и пространстве с точным определением входов и выходов [5,13]. Потокное представление работ соответствует информационной технологии описания функций. В ней необходимо решить следующие задачи: определить переменные, описывающие каждую функцию (такowymi будут подфункции и показатели качества управления); разработать временную и логическую последовательность действий и критерии их оценки применения; установить взаимосвязи выбора базовых и дополнительных функций управления в зависимости от задач этапа цикла согласования интересов.

Процессы реализации функций системы в механизме могут быть отнесены к вспомогательным, так как их результаты - выходы достаются, в основном, лицам и подразделениям внутри системы [11,12]. Однако услуга обеспечения более высокого уровня согласования интересов должно ощущаться и внешними потребителями. Поэтому проектирование вспомогательного бизнес-процесса, включающего регулирование качества управления согласованием интересов деятельности требует выполнения следующих процедур:

- выработка представлений о существующих и возможных уровнях баланса интересов (при отсутствии и наличии механизма управления коммерциализацией) в зависимости от степени неприятия (отрицательное качество продукта) или признания потребителями;
- определение идеализированного представления (видения) о количественных и качественных характеристиках уровня баланса УБ=1; ИК=1 при обеспечении качества управления в зоне консенсуса или компромисса интересов;
- установление потребительских характеристик продукции типа ВТИ, индексов качества выполнения функций управления и показателей их применения в расширенном диапазоне уровней качества продуктов предприятия-производителя по этапам цикла;
- разработка главных характеристик потребительских свойств продукции и качества функций управления, по которым внешние потребители принимают решение о её покупке при наличии условий надежности отношений на основе высокого качества управления;
- определение согласованной совокупности показателей качества и затрат в зоне баланса интересов производителей и потребителей продукции типа ВТИ, соответствующих планам развития предприятия;
- разработка плановых заданий в процедуре реализации целей с учетом организационно-экономических возможностей предприятия и действия механизма управления.

Рассмотренные процедуры показывают логику циклического процесса формирования и функция механизма управления [4,10]. Особо важен анализ влияния факторов внешней среды прямого воздействия в части потребительского спроса и конкуренции. Должны оцениваться такие характеристики среды, как сложность (число учитываемых характеристик спроса и конкуренции), скорость изменений (в части падения либо увеличения уровней спроса и конкуренции, стабильность либо динамика цен и т.п.), степень неопределенности информации, величина и характер воздействия (приказной, понимание, влияние), взаимосвязь факторов.



Рисунок 2. Система процессов формирования и функционирования механизма управления коммерциализацией

Список литературы

1. Алабугин, А.А. Управление сбалансированным развитием предприятия в динамичной среде. – Книга 1. Методология и теория формирования адаптационного механизма управления развитием предприятия: Монография. – Челябинск: Изд-во ЮУрГУ, 2005. – 362 с.
2. Алабугин, А.А. Управление сбалансированным развитием предприятия в динамичной среде. – Книга 2. Модели и методы эффективного управления развитием предприятия: Монография. – Челябинск: Изд-во ЮУрГУ, 2005. – 345 с.
3. Аакер, Д.А. Стратегическое рыночное управление: учебник / Аакер Д.А. пер. с англ. под ред. Ю.Н. Каптуревского. – СПб.: Питер, 2002. – 544 с.
4. Балабанов, И.Т. Инновационный менеджмент. – СПб.: Питер, 2001. – 304 с.

5. Кристенсен, К. Дилемма инноватора. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. – 239с.
6. Монастырный, Е.А., Грик Я.Н. Ресурсный подход к построению бизнес-процессов и коммерциализации разработок // Инновации. – 2004, № 7. – С. 85 - 87.
7. Шумпетер, Й. Теория экономического развития. М: Прогресс, 1982.
8. Allen P., Silverberg G. Technical Change and Economic Theory. – Pinter Publishers. – 1988. – P. 531 – 539.
9. Freeman R. Strategic Management: A stakeholder approach. – Boston: Pitman, 1984. – ISBN 0273019139
10. March, J. Decisions and Organizations. – New-york: Basil Black-well, 1988.
11. Mitchell R. K., Agle B.R., Wood D.J. Toward a theory of stakeholder identification and salience: defining the principle of who and what really counts // Academy of Management Review. – 1997. – Vol. 22. – No. 4. – P. 853 – 886.
12. Frooman J. Stakeholder Influence Strategies // Academy of Management Review. – 1999. Vol. 24. – No 2.
13. 22. Gagne, R.M. The Conditions of Learning, 4th end. – Holt “Rinehart & Winston”, 1985.
14. Thompson, J.D. Organizations in Action. – New-York: Morrow, 1983.
15. Zadeh, L.A. Fuzzy sets. Information and Control, 1965, vol.8, N 3, pp. 338 –353.

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ СТРУКТУРЫ РЕГИОНАЛЬНОГО АПК

Чажаяева Майнат Маусуровна

К.э.н., доцент кафедры «Экономика и управления производством», ФГБОУ ВО «Чеченский государственный университет» г. Грозный

Чажаяев Муслим Ибрагимович

К.э.н., доцент, зав. кафедрой «Управления региональной экономикой», ФГБОУ ВО «Чеченский государственный университет» г. Грозный

Илаева Зарема Магомедовна

К.э.н., доцент кафедры «Управления региональной экономикой», ФГБОУ ВО «Чеченский государственный университет» г. Грозный

АННОТАЦИЯ

Исследование данной статьи заключается в том, что агропромышленный комплекс является крупнейшим базовым комплексом, входящим в структуру экономики страны.

Целью является изучить проблемы формирования структуры АПК России.

ABSTRACT

A study of this article is that that agribusiness is the largest base complex within the structure of the economy.

The aim is to study the problems of formation of the structure of Russia's AIC.

Ключевые слова: агропромышленный комплекс, структура АПК, сельское хозяйство, отрасль, развитие.

Keywords: agro-industrial complex, the structure of agriculture, agriculture, industry and development.

Примерно 35% от общего числа занятых в сфере материального производства приходится на АПК России. Он сосредотачивает в себе более четверти всех существующих производственных фондов и обеспечивает создание почти 15% ВВП.

Около 30 % отраслей комплекса народного хозяйства вовлечено в воспроизводственные связи с аграрным сектором. Сельхозсырье служит основой для создания приблизительно 70% от всего набора изготавливаемых в стране предметов потребления.

В розничном товарообороте на продовольственные товары приходится примерно половина.

В агропромышленный комплекс включены все виды производств и производственного обслуживания, создание и последующее развитие которых подчиняются производству конечной потребительской продукции на основе сельхозсырья.

Агропромышленный комплекс (АПК) является совокупностью отраслей народного хозяйства, связанных с развитием сельского хозяйства, обслуживающих его производство и обеспечивающих доведение сельхозпродукции до конечного потребителя.

Агропромышленный комплекс России представляет собой крупнейший комплекс народного хозяйства.

Начало использования термина «агропромышленный комплекс» приходится на середину семидесятых годов, поскольку именно к тому времени произошло его становление как единого целого.

Исторический процесс формирования АПК связан с научно-технической революцией, внедрением ее достижений в сельское хозяйство, укреплением связей сельского хозяйства с промышленностью.

К ключевым социально-экономическим целям развития АПК относят:

- достижение стабильного роста производства сельскохозяйственной продукции;
- разрешение продовольственной проблемы в стране, регионе и доведение уровня употребления продуктов питания до научно обоснованных норм;
- удовлетворение потребительского спроса на товары непродовольственного типа, произведенные из сельхозсырья;
- придание развитию агропромышленного производства интенсивной формы, обеспечение производству конечной продукции опережающего роста;
- более полное и рациональное использование ресурсного потенциала и увеличение за счет этого эффективности производства;

- изменение структуры внешней торговли с целью придания стране, региону статуса экспортера продовольственной продукции.

Структура АПК содержит в себе три ключевые сферы, или группы отраслей и производств:

1. Сельское (земледельческая и животноводческая его части), лесное и рыбное хозяйства.
2. Отрасли, специализирующиеся на переработке сельхозсырья (пищевая промышленность, отдельный отрасли легкой промышленности).
3. Отрасли, занимающиеся выпуском средств производства для сельского хозяйства, а также переработкой сельхозпродукции. Данная сфера включает обслуживающие производства, специализирующиеся на заготовке, хранении, транспортировке и реализации продукции АПК.

Российский агропромышленный комплекс имеет далеко не совершенную структуру. Ключевую роль в нем играет сельское хозяйство, на которое приходится более 48% всего объема продукции комплекса, 68% имеющихся производственных основных фондов и 67% работников, занятых в производственных отраслях АПК.

В странах развитого типа главная роль в создании конечного продукта отводится третьей сфере АПК (к примеру, в Соединенных Штатах перерабатывающие и сбытовые отрасли дают 73% производимой АПК продукции, тогда как собственно сельское хозяйство – лишь 13%).

Актуальной задачей развития АПК на современном этапе является приведение в баланс всех его звеньев. Результатом отставания в развитии отраслей переработки становятся значительные потери сельхозпродукции, размер которых достигает 30% от объема собранного зерна и 40% - картофеля и овощей.

Одной из остро стоящих в условиях реформ в экономике и продолжительного кризиса АПК проблем является неразвитость рынка средств производства. Следствием этого стал прогрессирующий износ оборудования, достигающий в перерабатывающих областях 75%, снижение применения минеральных удобрений (в течение девяти лет объем их внесения на один гектар уменьшился более чем в десять раз), сокращение парка автомобильной, тракторной, сельхозтехники и вспомогательного оборудования (за тот же период – почти втрое). [2, с.123].

Агропромышленный комплекс, представляя собой сложную социально-экономическую систему, должен выступать в качестве одного из важнейших элементов национальной экономики, функционирование которого будет преследовать следующие цели:

- удовлетворение потребительского спроса на уровне обоснованных с точки зрения науки норм в продуктах питания и предметах, относящихся к категории массового потребления, основой для которых служит сельхозсырье;
- изготовление сельхозпродукции надлежащего качества для формирования резерва продовольствия в том объеме, который позволит обеспечить продовольственную безопасность страны, то есть ее независимость от импорта ключевых продуктов потребления, в частности зерновой и мясной продукции, сахара, растительного масла и т.д.;
- повышение уровня эффективности агропромышленной системы;
- удовлетворение потребностей экономического и социального характера, а также интересов работников, вовлеченных в сельское хозяйство.

Главным звеном в структуре АПК России является сельское хозяйство. В нем производится практически половина объема всей продукции агропромышленного комплекса, находится 68% производственных основных фондов и работает чуть менее 67% всех занятых в производственных отраслях АПК. В то же время в развитых странах наблюдается совершенно иная картина, там ключевую роль в создании конечного продукта играет третья сфера АПК. Именно к такой структуре агропромышленного комплекса и следует стремиться, поскольку ее высокая эффективность уже доказана на практике.

Важность сбалансированного развития всех звеньев АПК обуславливается тем, что без этого не возможно в полной мере решить проблему обеспечения страны продовольствием и сельхозсырьем. На текущий момент наблюдается существенное отставание перерабатывающих отраслей АПК и производственной инфраструктуры комплекса, вследствие чего теряется большой объем продукции сельского хозяйства. Так, теряется до 30% всего собранного зерна и до 40-45% собранного картофеля и овощей. Кроме того, отрасли промышленности, специализирующиеся на переработке сельхозсырья, остро нуждаются в качественном оборудовании (на сегодняшний день эти потребности удовлетворены лишь на 55-60%), а степень износа эксплуатируемого оборудования достигает 76%.

Существенной проблемой, служащим преградой для нормального, сбалансированного развития всего АПК, является слабая развитость рынка средств производства. Еще совсем недавно в снабжении функционировала система фондового распределения ресурсов, и только сейчас на смену ей постепенно приходит рынок. Рыночные отношения подразумевают поставку требуемых материально-технических средств в результате налаживания прямых связей с изготовителями, оптовыми посредниками либо за счет закупки посредством организованной рыночной инфраструктуры (ярмарки, товарные биржи, аукционы).

Создание высокоэффективного сельхозпроизводства в России невозможно без становления рынка средств производства и повышения качества продукции, выпускаемой отраслями первой сферы АПК.

Одной из важнейших составляющих региональной политики, без сомнения, является политика аграрная, которая должна рассматриваться в качестве закреплённой посредством Конституции и законодательства совокупности принципиальных целевых установок государственного руководства, направленных на обеспечение необходимых социально-экономических условий жизни сельского населения, стимулирующих эффективное хозяйствование.

Вследствие наличия существенных различий в условиях экономического, социально-демографического, политического, природно-географического и иного характера применение унифицированного подхода к ведению аграрной политики невозможно, поэтому должна проводиться гибкая региональная политика, учитывающая особенности функционирования каждого отдельного российского региона.

Из-за недооценки территориально-регионального фактора, который проявляется, с одной стороны, в нежелании федерального центра делегировать регионам полномочия, а с другой – в сепаратизме регионов, как раз и разрушается хозяйственная целостность страны. Добиться позитивного синергетического эффекта от реализации

аграрной политики федерального и регионального масштаба – важнейшая задача эффективного развития АПК региона.

Таким образом, одним из важнейших элементов процесса формирования стратегии аграрной политики является выбор ее приоритетов. Их обоснование целесообразно проводить с использованием метода «экономического ядра».

В качестве основного инструмента, посредством которого государство может воздействовать на экономическую ситуацию в АПК, выступают инвестиции [1, 62]. Они могут работать более эффективно, если использовать данный метод в процессе продвижения инвестиционных проектов. Он дает возможность в условиях ограниченных финансовых возможностей регионов перераспределять инвестиционные ресурсы в те отрасли и на те предприятия, от развития которых в значительной степени зависит функционирование других сегментов АПК. Стратегия

и приоритеты аграрной политики должны выбираться на основе сравнения эффективности конкретных схем ее проведения посредством «алмазного ромба», подразумевающего определение выгод и затрат, связанных с реализацией выбранных мер аграрной политики.

Список литературы

1. Чажаев М.И., Эскиев М.А. Механизмы устойчивого развития сельской местности. Программа социально-экономического развития Чеченской Республики // 4 Ежегодная итоговая конференция профессорско-преподавательского состава Чеченского государственного университета. – Грозный, 2015г.- 62 с.
2. Кутаев Ш.К., Чажаева М.М. Социально-экономическое развитие региона на основе эффективного использования природно-ресурсного потенциала. - М.2014г.-123с.