

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

РАЗВИТИЕ КОНКУРЕНЦИИ НА РЫНКЕ СТРАХОВЫХ УСЛУГ В ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ

Ахматгалиева Айгуль Кутдусовна

Магистрант 1 курса ФЭИ ТюмГУ, г. Тюмень

Научный руководитель: к.э.н., доцент Коренкова С.И.

В целом страховой сектор Тюменской области достаточно представительный, он равномерно рассредото-

чен по всей территории огромной области, и каждый субъект РФ, входящий в состав области, наделен достаточно плотной сеткой страховых учреждений. (см. табл. 1.).

Таблица 1

Динамика сводных показателей по страховым премиям (взносам) за 2011-2013г.

Наименование	2011г.	2012 г.	2013г.	Темп роста, %	
	тыс. руб.	тыс. руб.	тыс. руб.	2012 к 2011	2013 к 2012
Свердловская область	15 410 013	20 143 180	20 906 935	130.71	103.79
Челябинская область	10 589 002	13 070 889	13 615 647	123.44	104.17
Тюменская обл. (вкл. ХМАО и ЯНАО)	19 863 852	23 743 239	25 541 010	119.53	116.77
Курганская область	1 306 945	1 775 452	1 836 817	135.85	103.46
Итого по УрФО:	47 169 812	58 732 760	61 900 409	124,5134	105,39

Источник: [2].

С одной стороны, экономический потенциал региона обуславливает привлекательность Тюменской области для развития страхового бизнеса, и как следствие, предполагает достаточно высокий уровень конкуренции. С другой стороны, следует признать, что уровень развития рыночной инфраструктуры Тюменской области не соответствует ее высокому природному и промышленному потенциалам. Регион не сможет сформировать серьезный финансовый потенциал и быть конкурентоспособным среди других регионов, не обладая сильной внутрирегиональным страховым бизнесом, в том числе конкуренцией в страховом секторе.

Рассмотрим состояние страхового рынка, сформировавшегося в Тюменской области. (см. табл. 2.).

По оценкам экспертов, основной рынок в Тюменской области делят федеральные страховщики. В первую очередь, это «Росгосстрах», за ним идут «СОГАЗ», «Ингосстрах», «РЕСО-Гарантия» и страховая группа МСК. Большая доля рынка принадлежит базирующейся в Ханты-Мансийске «Югория». Серьезных региональных соперников у федералов в Тюменской области нет, поэтому основная конкуренция разворачивается между

ними. Одним из инструментов закрепления позиций в регионе стало заключение соглашений с правительством области: губернатор Владимир Якушев подписал такое соглашение со страховой группой «СОГАЗ», а также с «Ингосстрахом».

В целях определения конкурентоспособности по предложенной Куропаткиной О.С. методике, с учетом неизбежности присутствия на рынке иностранных страховщиков, в анализ были включены страховые организации со 100% участием иностранного капитала, среди которых: «Allianz (РОСНО)»; «Цюрих Ритейл»; «Оранта»; «Эрго Русь».

В качестве базовых были использованы показатели по состоянию на 2013 год финансово-экономических факторов страховой компании «Росгосстрах» (величина страховых резервов, величина капитала, наличие региональных сетей, технология продаж, величина активов), «СОГАЗ» (сборы в регионе, уровень страховых выплат в регионе), «Югория» (разнообразие страховых продуктов). [3].

Таблица 2

Крупнейшие страховщики Тюменской области

Название страховщика	Сборы в регионе, тыс. руб.	Величина страховых резервов, тыс. руб.	Величина капитала, млрд. руб.	Размер страховых выплат в регионе, тыс. руб.	Разнообразие страховых продуктов	Технологии продаж	Региональные сети	Величина активов, тыс. руб.	Рейтинг надежности
Группа Росгосстрах	4682330	80736100	30,85	2217338	55	5	3000	140902908	A++
Группа СОГАЗ	4994503	71418379	30,35	2793194	130	5	600	108631613	A++
Группа Ингосстрах	471895	60815783	21,52	313462,8	66	5	214	86507817	A++
Группа РЕСО-Гарантия	1764269	35563524	11,97	991804	104	5	780	67023262	A++
МСК	519676	15421619	4,38	334942,2	100	5	155	23901023	A+
Группа Югория	2101817	7635978	0,08	1619578	150	5	200	8122746	A
Группа Allianz (РОСНО)	445682	19751212	9,21	187448,2	130	5	500	33133417	A++
Цюрих Ритейл	135150	34546758	13,25	68164,18	23	5	200	14557627	A+
ОРАНТА	56566	1936795	1,68	36509,98	23	5	200	3939716	A+
Группа Эрго	38706	2767902	1,57	10260,39	21	5	200	4676208	A+
Группа Альфастрахование	1821729	24859735	8,73	753668,7	100	5	400	38436753	A++
Согласие	892470	13361949	9,63	511735,8	90	5	700	26051099	A++
Итого	17919695	368815734	143,20	9838107	-	-	-	555884189	-

Источник: составлено автором по данным финансовой отчетности страховых организаций за 2013 год. [1,4-15].

В таблице 3 определены рыночные доли, которыми обладают крупнейшие страховщики рынка. Для этого автором был рассчитан уровень концентрации страхового рынка с помощью индекса концентрации и индекса Герфиндаля–Гиршмана.

$$CR_n = \sum_{i=1}^n d_i \quad (1)$$

где d_i - рыночная доля i -той фирмы;
 n - число фирм, для которых высчитывается этот показатель.

$$IC = \sum_{i=1}^n d_i \quad (2)$$

$$IC_{2011} = 16,75 + 11,47 + 3,36 + 5,06 + 6,71 = 43,35\%$$

$$IC_{2012} = 28,63 + 26,69 + 10,32 + 18,77 + 4,73 = 89,13\%$$

$$IC_{2013} = 26,13 + 27,87 + 9,85 + 11,73 + 10,17 = 85,74\%$$

Таблица 3

Рыночная власть крупнейших игроков страхового рынка

Название страховой компании	Сборы за 2011 г., тыс. руб.	Сборы за 2012 г., тыс. руб.	Сборы за 2013 г., тыс. руб.	Доля рынка, % в 2011г.	Доля рынка, % в 2012г.	Доля рынка, % в 2013г.
Росгосстрах	9335000	5664809	4682330	16,75	28,63	26,13
СОГАЗ	6392000	5281389	4994503	11,47	26,69	27,87
РЕСО-Гарантия	1870000	2041295	1764269	3,36	10,32	9,85
Югория	2819000	3713608	2101817	5,06	18,77	11,73
Альфастрахование	3740000	935956	1821729	6,71	4,73	10,17
Другие компании	31567000	2151055	2555047	56,65	10,87	14,26
Итого по рынку	55723000	19788112	17919695	100,00	100,00	100,00

Концентрация на рынке страховых услуг в период с 2011 по 2012 гг. достаточно сильно выросла на 45,78%, рынок стал высококонцентрированным, ухудшив состояние конкурентной среды. Однако в период с 2012 по 2013

гг. концентрация несколько снизилась, следовательно, конкуренция на рынке увеличилась.

$$HHI = \sum_{i=1}^n d_i^2 \quad (3)$$

$$HHI_{2011} = 280,56 + 131,56 + 11,29 + 25,60 + 45,02 + 3209,22 = 3703,25$$

$$HHI_{2012} = 819,52 + 712,34 + 106,41 + 352,20 + 22,37 + 118,17 = 2131,01$$

$$HHI_{2013} = 682,75 + 776,83 + 96,93 + 137,57 + 103,35 + 203,30 = 2000,73$$

Значение индекса концентрации больше 80% и значение индекса Герфиндаля-Гиршмана больше 2000, это свидетельствует о том, что рынок высококонцентрированный. Следует отметить, что индекс Герфиндаля-Гиршмана последовательно снизился, а индекс концентрации значительно повысился в период с 2011 по 2013 гг. Это свидетельствует о том, что конкуренция облегчилась для средних и малых страховых компаний за счет того, что крупнейшие страховые компании заполучили наибольшую долю рынка.

В таблице 4 приведены результаты расчетов оценочных показателей факторов конкурентоспособности страховых организаций, вычисленные на основе адаптированной методике, предложенной Кудашевой Ю. С. В качестве сравниваемого страхового продукта выступает «КАСКО». Данный продукт был рассчитан для легкового автомобиля Peugeot 207 по состоянию на 2014 год. Технические характеристики автомобиля: рыночная стоимость - 400000 руб., мощность - 73 л.с, год приобретения - 2010 г. Характеристики водителя: 27 лет, женский пол, стаж 7 лет, есть ребенок.

Проведенные расчеты позволили построить многоугольники факторов конкурентоспособности (рис. 1) и сделать следующие выводы:

1. Конкурентоспособность представленных на региональном рынке страховых организаций с иностранным капиталом значительно ниже конкурентоспособности страховщиков без участия иностранного капитала.

2. Лидерами страхового рынка по конкурентоспособности финансово-экономических факторов являются страховые компании без участия иностранного капитала, к которым относятся «Росгосстрах» и «СОГАЗ», конкурентоспособность которых составила 2,346 и 2,210 соответственно. Третье место занимает «РЕСО-Гарантия» с уровнем конкурентоспособности 0,879. Доля страховых премий в регионе составила 63,85%, причем по сравнению с прошлым годом (68,89%) произошло снижение на 5,04%.
3. Среди страховых компаний со 100%-ым иностранным капиталом, представленных на российском рынке страховых услуг, лидирующие позиции занимает «Цюрих Ритейл», конкурентоспособность которой составляет 0,420.
4. В настоящее время на региональном страховом рынке присутствует большинство активных мировых страховщиков (из топ-10 страховщиков в России работают 5 компаний), однако увеличение их количества в 2021 году значительно не повлияет на развитие регионального рынка страховых услуг.
5. Согласно рейтингу, составленному РА-Эксперт, на данный момент 7 страховщиков имеют высокий уровень надежности" А++ - максимально возможный на сегодня в России, а именно «Росгосстрах», «Ингосстрах», «РЕСО-Гарантия», «СОГАЗ», «Allianz (РОСНО)», «Альфастрахование» и «Согласие». [Составлено автором по смодифицированной

Куропаткиной О.С. методике Мошнова В.А. для страховых организаций].

Таким образом, региональный страховой бизнес Тюменской области достаточно разнообразен, что потенциально создает весьма благоприятные условия для обес-

печения конкурентоспособной деятельности на региональном рынке. В настоящее время 7 страховщиков имеют высокий уровень надежности (А++) - максимально возможный на сегодня в России, а именно «Росгосстрах», «Ингосстрах», «РЕСО-Гарантия», «СОГАЗ», «Allianz (РОСНО)», «АльфаСтрахование» и «Согласие».

Таблица 4

Результаты расчетов оценочных показателей факторов конкурентоспособности страховых организаций

Название страховщика	K_a	K_p	K_k	K_b	K_n	$K_{ТП}$	$K_{рег}$	$BH_{КС}$	Jkk	Затраты страхователя по КАСКО, руб.	$K_{ка}$
Росгосстрах	1,000	1,000	1,000	0,794	0,367	1,000	1,000	2,346	1,000	37 850,000	0,937
СОГАЗ	0,771	0,885	0,984	1,000	0,867	1,000	0,200	2,210	1,095	41456,450	1,000
Ингосстрах	0,614	0,753	0,698	0,112	0,440	1,000	0,071	0,868	1,294	48981,440	0,094
РЕСО-Гарантия	0,476	0,440	0,388	0,355	0,693	1,000	0,260	0,879	1,212	45863,000	0,353
МСК	0,170	0,191	0,142	0,120	0,667	1,000	0,052	0,277	1,344	50880,000	0,104
Югория	0,058	0,095	0,003	0,580	1,000	1,000	0,067	0,744	1,279	48 406,000	0,421
Allianz (РОСНО)	0,235	0,245	0,299	0,067	0,867	1,000	0,167	0,408	1,588	60120,000	0,089
Цюрих Ритейл	0,103	0,428	0,429	0,024	0,153	1,000	0,067	0,420	1,752	66320,000	0,027
ОРАНТА	0,028	0,024	0,054	0,013	0,153	1,000	0,067	0,059	1,751	66270,000	0,011
Эрго Русь	0,033	0,034	0,051	0,004	0,140	1,000	0,067	0,048	1,205	45600,000	0,007
Группа АльфаСтрахование	0,273	0,308	0,283	0,270	0,667	1,000	0,133	0,598	1,223	46280,000	0,365
Согласие	0,185	0,166	0,312	0,183	0,600	1,000	0,233	0,476	1,450	54 866,000	0,179

Источник: [Рассчитано автором по методике Мошнова В.А., смодифицированной Куропаткиной О. С.].

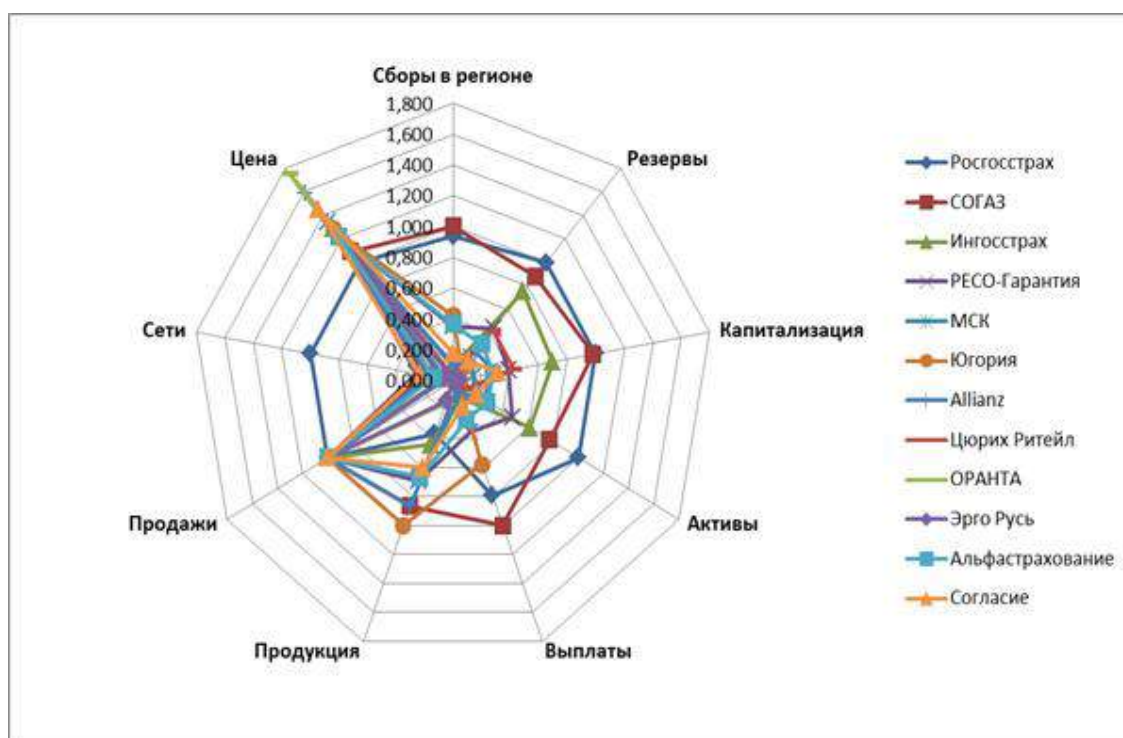


Рис. 1. Многоугольник конкурентоспособности страховых компаний

Однако, несмотря на это, другим страховщикам сложно конкурировать с филиалами крупных российских страховых учреждений в силу того, что обслуживают только 36,15% всего рынка страховых услуг региона, однако их рыночная доля по сравнению с 2013 г увеличилась на 5,04%. Это, в свою очередь, свидетельствует о том, что, с одной стороны, региональный страховой бизнес монополизирован крупными игроками рынка, а с другой стороны - развивается конкуренция, ослабляется рыночная власть крупных игроков, увеличивается число страховых компаний второго эшелона. Кроме того, увеличение на региональном страховом рынке иностранных страховщиков значительно не повлияет на развитие регионального рынка страховых услуг. Конкурентоспособность представленных на региональном рынке страховых организаций с иностранным капиталом значительно ниже конкурентоспособности страховщиков без участия иностранного капитала. Лидерами страхового рынка по конкурентоспособности финансово-экономических факторов являются страховые компании без участия иностранного капитала, к которым относятся Росгосстрах и СОГАЗ, конкурентоспособность которых составила 2,346 и 2,210 соответственно. Третье место занимает РЕСО-Гарантия с уровнем конкурентоспособности 0,879. Доля страховых премий в регионе составила 63,85%, причем по сравнению с прошлым годом (68,89%) произошло снижение на 5,04%.

Литература

1. Отчет Группы компаний РОСГОССТРАХ.-М.: Росгосстрах, 2013, 26с.
2. Страховой интернет-портал России «Страхование сегодня»/ Динамика сборов и выплат – по регионам и по видам страхования. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.insur-info.ru>
3. Страховые компании г. Тюмень, Тюменской области, рейтинг присутствия в регионе. [Электронный

ресурс]. - Режим доступа: <http://www.asn-news.ru/ranking?region>

4. 4.Финансовая отчетность ЗАО «ЭРГО Русь». [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.ergorussia.ru.-2013.-4с>.
5. Финансовая отчетность ОАО «Ингосстрах». [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.ingos.ru.-2013.-3с>.
6. Финансовая отчетность ОАО «АльфаСтрахование». [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.alfastrah.ru.-2013.-2с>.
7. Финансовая отчетность ОАО ГСК «Югория». [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.ugsk.ru.-2013-2с>.
8. Финансовая отчетность ОАО «Росгосстрах». [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.rgs.ru.-2013.-2с>.
9. Финансовая отчетность ОАО «СГ МСК». [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.e-disclosure.ru.-2013.-4с>.
10. Финансовая отчетность ОАО СК «Альянс». [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.allianz.ru.-2013.-2с>.
11. Финансовая отчетность ОАО «СОГАЗ». [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.sogaz.ru.-2013.-2с>.
12. Финансовая отчетность ООО «СК ОРАНТА». [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.oranta-sk.ru.-2013.-2с>.
13. Финансовая отчетность ООО СК «Согласие». [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.soglasie.ru.-2013.-2с>.
14. Финансовая отчетность ООО СК «Цюрих». [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.zurich.com.-2013.-126с>.
15. Финансовая отчетность ОСАО «РЕСО-Гарантия». Режим доступа: <http://www.reso.ru.-2013.-2с>.

ВОЗМОЖНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ БАЛЬНЕОЛОГИЧЕСКИХ РЕСУРСОВ РЕСПУБЛИКИ ДАГЕСТАН

*Ахмедова Миясат Юсуповна
г. Махачкала*

Республика Дагестан не имеет аналогов на Евразийском континенте по качеству и количеству климату - бальнеологических рекреационных ресурсов, сконцентрированных на относительно небольшой территории, позволяющих создать здесь курортно-рекреационную зону международного уровня.

Для развития санаторно-курортного лечения, отдыха и туризма в Дагестане имеется большое количество минеральных источников и лечебных грязей, обилие и разнообразие прекрасных ландшафтов, памятников истории и природы, климат, обширная песчаная пляжная полоса на побережье Каспия, теплое море, ионизированный воздух, а также неповторимая самобытная культура и искусство народов.

По привлекательности ландшафтов, особенно по сочетанию климатических, природных, исторических и культурных показателей, западное побережье Каспийского моря, где общая протяженность береговой полосы составляет около 530 км, не уступает Черноморскому побережью Кавказа. Важное значение

имеет и то обстоятельство, что песчаные пляжи дагестанского Приморья имеют восточную экспозицию, что особенно благоприятно для принятия солнечных ванн в утренние часы. Число солнечных часов в году на дагестанском побережье составляет 2000.

В климатическом отношении рассматриваемая территория благоприятна особенно с точки зрения низкой относительной влажности, теплого лета и мягкой зимы. Зимой на побережье температура воздуха выше, по мере удаления от берега, в теплое время года в прибрежной зоне развивается бризовая циркуляция, умеряющая жару. Относительная влажность воздуха обычно бывает в пределах 60 – 70%. Общим признаком всего района является дефицит влаги. Влияние моря проявляется также в уменьшении на побережье суточных амплитуд температуры и влажности воздуха.

Кавказское побережье Каспийского моря является одним из наиболее перспективных районов для использования богатых возможностей климатолечения и климатопрофилактики при низкой относительной

влажности (в пределах 60 – 70%), теплого лета и мягкой зимы.

Купальный сезон на песчаных берегах Каспийского моря длится до 140 дней. Воды Каспия отличаются сравнительно низкой минерализацией (12 – 13%) и иным, по сравнению с морским, солевым составом: каспийская вода относительно бедна натрием и хлором и богата кальцием и сульфатами.

На территории от Махачкалы до Дербента находятся участки песчано-ракушечных пляжей шириной 100 – 150 м и более.

Среди бальнеологических ресурсов значительное место занимают минеральные источники, различные по химическому и газовому составу, температуре, а также целебные грязи.

Прогнозные эксплуатационные запасы геотермальных вод по Республике Дагестан - 710,9 тыс. куб. м/сутки, в том числе разведанные - 129,79 тыс. куб. м/сутки.

На базе имеющихся ресурсов термальных вод в республике возможно: создание комплексных систем использования геотермальных вод и расширение использования геотермальных вод в бальнеологии и оздоровительных целях.

Возможно обеспечение местными геотермальными ресурсами всех существующих больнично-профилактических и санаторно-оздоровительных комплексов, а также строительство новых комплексов с привязкой к имеющимся целебным геотермальным ресурсам.

Прежде всего, к минеральным водам относятся природные воды, оказывающие на организм человека лечебное действие, обусловленное повышенным содержанием пото-солевых или газовых компонентов, биологически активных соединений и температурой. Среди описанных и изученных - более 300 минеральных источников, из них являются сероводородными – 123, соляно-щёлочными – 59 (типа Эссентуков, Арзни, и ЭМС), гидрокарбонатными или содовыми – 24, доломитовыми – 7, хлорита натрия или поваренной соли – 35, железистыми – 8, йодобромными – 33, кремнистыми – 20, углистыми – 21, источниками сложного состава типа Карловых Вар – 22, термальными – 84 и др [1].

В Приморском Дагестане в основном распространены высокоминерализованные воды хлоридонатриевого состава, богатые микроэлементами: йодом, бромом и т.д.

Из 114 источников Предгорного Дагестана - 57 относятся к сульфидным, 79 источников - холодные и 31 источник – термальные.

Из 69 источников Центрального Горного Дагестана – 50 источников относятся к холодным и 10 - к термальным. В этой зоне отмечаются азональные явления: наличие высокоминерализованных вод Кванхидатля и Нижнего Инхело близ Ботлиха, маломинерализованные безсульфатные хлоридо-натриево-кальцевые воды Хзанорских источников в Цунтинском районе.

Невостребованной остается в части санаторно-курортного освоения предгорная и горная территории республики, которые изобилуют множеством ценных термоминеральных источников, а в сочетании с рельефно-климатическими и историко-культурными факторами, представляют большой практический интерес в курортно-рекреационном освоении. На территории Южного Горного Дагестана насчитывается 63 источника, 48 из них являются холодными и 15 отнесены к термальным [3]. Здесь распространены мало и среднеминерализованные воды сложного состава, часто сульфатные с низким

содержанием микроэлементов. Горные территории также богаты бальнеологическими ресурсами. Характерной особенностью горных территорий является наличие пастбищ, покрытых альпийскими, субальпийскими лугами и ценными древесными породами, пресных и минеральных вод, которые по своему объему и экологической чистоте не имеющих равных.

В приморской полосе много озер, дно которых представляет залежи лечебных грязей. Такие грязи могут применяться при лечении самых различных заболеваний. Площадь всех основных грязевых месторождений республики оценивается в 1,2 тыс. га, а эксплуатационные запасы – до 250 тыс. кв. м. По своему происхождению лечебные грязи относятся к лагунным (месторождения Махачкалинское, Акгель, Большое и Малое Турали, Анжи и др.), гидротермальные (месторождение Дипсус, Берикей) и торфяным (Каякентское месторождение).

На побережье Каспийского моря находятся четыре курортные зоны: Махачкалинское, Манасское, Каякентское и Самурское взморья. Все эти зоны образуют одну большую приморскую рекреационную зону, которая начинается севернее Махачкалы и доходит до южной границы Республики Дагестан.

К основным курортам Республики Дагестан относятся:

1. Курорт Талги - в предгорной зоне Талгинской долины, у восточного подножья горы Курорт-Баш, в окружении безлесных склонов горных хребтов. Он знаменит своими сульфидными высококонцентрированными источниками, температура воды в которых около +37 °С. Здание для лечебных процедур оборудовано аэросолярием, лечебно-диагностическими кабинетами и лабораторией. Талги является единственной бальнеолечебницей в мировой курортной практике, основой которой являются сульфидные высококонцентрированные воды с содержанием сероводорода. По содержанию сероводорода, Талгинский источник не имеет себе равных в Европе. Качество воды дает возможность для лечения болезней опорно-двигательной системы, кожных, гинекологических и неврологических заболеваний. Курорт находится в пределах Махачкалы, вместимость его в настоящее время 386 мест. Здесь имеются перспективные возможности для привлечения инвестиций, которые дадут быструю окупаемость.
2. Курорт Каякент (Каякентское взморье), на территории которого находится небольшое термальное озеро Дипсус, где содержатся запасы торфяной лечебной грязи, температура которой достигает от +35 °С до +42 °С. На курорте Каякент в качестве лечебного средства применяются гидротермальные грязи. Кроме этого, близость золотых пляжей Каспийского побережья, крупных плантаций винограда и леса открывает большие возможности для развития курорта, а, следовательно, и вложения капитала. Курорт расположен в 100 км к югу от Махачкалы и рассчитан на одновременное лечение 600 человек.
3. Климатический курорт Манас с песчаными пляжами находится в 20 км от города Изербаш.
4. Гуниб - горноклиматический курорт, одно из красивейших мест в Дагестане, расположен на высоте 1500 м над уровнем моря, почти в центре Нагорного Дагестана, к юго-западу от Буйнакска. Над гористой местностью возвышается гора Гуниб, причем в верхней части ее края обрывисты, ниже

склоны становятся более пологими. Вершина горы образует продольную ложбину, по которой течет речка, низвергающаяся несколькими водопадами в Койсу. В долине располагаются луга и рощи. Помимо минеральных вод и грязей, необычайно целебное действие оказывают климатические условия: мягкий субальпийский климат, чистый воздух, обилие солнца, отсутствие ветров, живописный ландшафт. Комплекс присущих Гунибской возвышенности климатических условий, богатейшая флора всех трех плато, в особенности субальпийского и альпийского верхнего, разнообразие мест для прогулок с обилием живописнейших горных ландшафтов, прекрасный санаторный комплекс – все это благоприятные условия для отдыха и климатологического лечения. Возможность пользоваться всеми дарами природы круглый год ставит Гуниб в ряд лучших климатических курортов мира.

5. Ахты - бальнеологический курорт, расположен на высоте около 1000 метров над уровнем моря, на левом берегу реки Ахтычай. Для лечебных целей здесь используются минеральные воды из пяти горячих соляно-щелочных источников и двух серно-щелочных. Климат отличается умеренно жарким летом, теплой и сухой осенью, низкой влажностью и отсутствием сильных ветров [2, с. 4].

Список литературы

1. Данные Министерства природных ресурсов и экологии Республики Дагестан. 2014.
2. Государственная программа Республики Дагестан «Развитие туристско-рекреационного комплекса в Республике Дагестан на 2014-2018 годы». Махачкала, 2013. – 4 с.
3. <http://www.dagtourism.com>. Дагестан. Туризм – наше будущее. 2014. – 1-3 с.

АГРОКЛАСТЕРЫ В РЕГИОНАХ РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН)

Ахметов Вилор Ямилевич,

Канд. экон. наук, доцент, старший научный сотрудник ГАНУ «Институт региональных исследований Республики Башкортостан», г. Сибай

Сельские территории современной России переживают сегодня затяжной системный кризис, который обусловлен историческими причинами и ходом рыночных преобразований. Он проявляется через целый ряд взаимосвязанных проблем: низкая эффективность и конкурентоспособность сельского хозяйства, снижение качества сельской жизненной среды, деградация населения, массовый отток молодежи в города, слабая социальная защищенность селян, отсутствие многих институтов гражданского общества, утрата ценностей крестьянской культуры. Ухудшение социально-экономической ситуации в аграрной сфере угрожает как продовольственной, так и экономической и национальной безопасности Российской Федерации.

Глобализация, усиление международной конкуренции и вступление России в ВТО, предполагающее постепенное снижение государственной поддержки АПК, учитывая колоссальный западный опыт агромаркетинга и работы в условиях острой конкурентной борьбы, может превратить многие сельские территории страны в «сырьевые придатки» крупнейших транснациональных компаний. В то же время применение Россией ответных санкций на санкции США и Евросоюза, ограничивающих ввоз продовольственной продукции из ряда зарубежных стран, открывает новые возможности перед отечественным аграрным сектором. Поэтому в настоящее время созрел вопрос разработки кардинальной концептуальной основы развития сельской местности, подразумевающий в дальнейшем ее конкретизацию в виде отдельных программ развития определенных отраслей и территорий.

К сожалению, многие современные российские концепции часто непоследовательны, противоречивы и несут слишком обобщенный характер. Как нам представляется, наряду с федеральными и региональными, должны разрабатываться более конкретизированные субрегиональные и муниципальные программы развития отдельных отраслей экономики села – «точек роста» и повышения качества жизни населения.

Это обусловлено тем, что сейчас, например, даже в ряде развитых сельскохозяйственных регионах РФ, к которым можно отнести и Республику Башкортостан, в разрезе отдельных муниципальных районов ситуация с продовольственным обеспечением населения достаточно сложная. Так, к категории депрессивных и дотационных относятся все его юго-восточные районы (Баймакский, Хайбуллинский, Зилаирский, Абзелиловский, Зианчуринский, Бурзянский, Учалинский) – так называемое Башкирское Зауралье. И это при том, что этому субрегиону принадлежат 16% сельхозугодий и около 12% пашни всей республики, здесь в сельской местности проживает 48% населения региона, из которого порядка 20% трудоспособного населения занято сельскохозяйственным трудом.

Для вывода экономики Зауралья РБ из кризисного состояния при участии автора данной статьи была разработана «Среднесрочная комплексная программа экономического развития Зауралья на 2011-2015 гг.», утвержденная Постановлением Правительства РБ от 24.02.2011 г. № 38. В ней обозначены ключевые проблемы этой территории. Так, «...если производство сельскохозяйственной продукции в среднем по республике сократилось за годы рыночных преобразований на 25%, а по районам Зауралья РБ – более чем 30%. В результате доля субрегиона в ВРП снизилась по сравнению с началом 1990-х гг. на 5-6% и составляет на сегодня 9-10%» [6].

Такие крупнейшие в Башкирском Зауралье перерабатывающие предприятия, как ОАО «Сибайский мясокомбинат» и ОАО «Продукты Зауралья» не сумели своевременно перестроить свою деятельность в соответствии с требованиями нарождающихся рыночных отношений и обанкротились. Производственные же мощности оставшихся – ООО «Башкирские колбасы», ООО «Башкирские деликатесы» и других – несмотря на огромный агропродовольственный потенциал субрегиона – используются только на 25-50%. Снижение их загрузки сопровождается вывозом из республики сельскохозяйственного сырья и ввозом на внутренний потребительский рынок большого количества продуктов питания из соседних субъектов РФ,

ближнего и дальнего зарубежья. Импортная продукция достаточно дорога для местного населения из-за включения в ее себестоимость транспортных издержек и маржи продавцов, также она не всегда должного качества. Большинство населения не в состоянии приобретать многое из имеющегося ассортимента на рынке даже в рамках физиологических норм потребления, так как на территории Зауралья РБ очень низкие доходы и, как следствие, высокий уровень бедности: номинальная среднемесячная заработная плата в 1990-2000-е гг. на 20% устойчиво ниже среднереспубликанского уровня. Это ухудшает продовольственную независимость территории и вызывает определенные опасения в отношении здоровья местного населения.

С этих позиций, как нам представляется, эффективная организация производства отечественной конкурентоспособной, экологически чистой импортозамещающей и экспортоориентированной продукции через кластеризацию агробизнеса, развитие различных форм вертикальной и горизонтальной агропромышленной интеграции (агрохолдинги, кооперативы) является одним из ключевых направлений решения проблемы продовольственной безопасности регионов и вывода экономики села из кризиса [3].

Для исследуемых районов Зауралья Республики Башкортостан наиболее перспективно создание, в первую очередь, следующих агрокластеров:

1. Агрохолдингов по производству продукции растениеводства и животноводства («Башкирское молоко», «Башкирское мясо» и т.п.)
2. По производству экологически чистой продукции – экокластеров [7];
3. По развитию агротуризма – агротуристских кластеров;
4. По производству изделий народных промыслов и ремесел.

Если адаптировать определение родоначальника кластерной теории американского профессора М. Портера к агропромышленному комплексу, то агрокластер – это группа географически соседствующих взаимосвязанных сельскохозяйственных, перерабатывающих, торговых предприятий, также связанных с ними научных и образовательных заведений, органов государственного и муниципального управления, инфраструктурных компаний, взаимодействующих и взаимодополняющих друг друга [5]. Сейчас же многие субъекты аграрного рынка выживают, как правило, в одиночку. Между ними не налажены устойчивые хозяйственные связи.

Организация различных агрохолдингов (зерновых, мясных, молочных) позволит выйти сельскохозяйственным и перерабатывающим предприятиям региона на новые рынки, в том числе и зарубежные. Доходы от продукции и услуг на новых рынках позволят предприятиям укрепить инвестиционный потенциал, развивать инновационные агротехнологии, уменьшить зависимость от государственного субсидирования. Взаимовыгодное сотрудничество агрохолдингов с ВУЗами (Башгосуниверситет, Башкирский госагроуниверситет), ССУЗами (Баймакский, Стерлитамакский и др. сельхозколледжи), научными учреждениями (АН РБ, БНИИСХ), профессиональными лицами позволит создать структуру комплексного непрерывного аграрного образования и научного обеспечения агробизнеса в регионе. При организации интегрированных структур в Башкортостане должны быть предусмотрены вопросы формирования единых систем сбыта и маркетинга, которые способствовали бы значительному

снижению трансформационных, информационных и трансакционных издержек предприятий, позволили бы профессионально и эффективно решать вопросы, связанные с рекламной деятельностью, брендингом и регистрацией товарных знаков, организацией сетей фирменной торговли. Только эффективное взаимодействие агропромышленных предприятий и смежных отраслей на кооперативной основе, в том числе на франчайзинговой основе, при поддержке со стороны федеральной, региональной и местной власти, научно-образовательных учреждений будет способствовать образованию полноценных, масштабных и конкурентоспособных на всероссийском и международном рынках различных региональных агрокластеров.

Экокластеры в Зауралье РБ, учитывая общемировые тенденции роста спроса на экопродукцию, должны формироваться на базе ключевых агропромышленных предприятий, которые должны выполнять системообразующую роль. Его участниками помимо предприятий и организаций, обеспечивающих производство и реализацию экологически чистой продукции должны стать представители администраций районов, научно-образовательные учреждения, профессиональные объединения, представители общественности и т.д. В Республике Башкортостан одним из подвидов экокластеров могут стать этнокластеры по производству этнопродукции (башкирский мед, кумыс, буза, талкан, казы и др.) – продукции, характерной для определенных этносов и территорий, технологии производства которой уникальны, передаются из поколения в поколение и предусматривают использование только натуральных ингредиентов [1].

Агротуристские кластеры по развитию сельского туризма необходимо формировать, прежде всего, в Бурзянском, Зилаирском и Баймакском районах РБ, обладающих первозданной природой и живописными ландшафтами.

Кластеры по производству изделий народных промыслов и ремесел актуальны, прежде всего, для гг. Сибай, Учалы (сувениры из яшмы), Абзелиловского, Зианчуринского (войлоковязание, пуховязание, изготовление узорных валенок, лоскутное творчество), Белорецкого, Зилаирского (производство изделий из дерева и бересты, вязание, ковроткачество, гончарное производство, лозоплетение) районов. Эти кластеры очень хорошо бы дополнили туристские кластеры РБ, так как сейчас наблюдается острый дефицит в туристской атрибутике.

При создании всех вышеперечисленных агрокластеров необходимо использовать существующий богатый зарубежный и отечественный опыт. Отношения внутри кластеров должны строиться и развиваться на основе партнерства и доверия, интеграции и кооперации. Вертикальная и горизонтальная интеграция открывает новые возможности для диверсификации производства, расширения товарного ассортимента, глубокой переработки сельхозсырья, улучшения качества и экологической безопасности продукции.

Агрокластеры призваны стать очагами развития, прежде всего, сельскохозяйственного производства, пищевой и перерабатывающей промышленности. Они могут сыграть положительную роль в совершенствовании структуры хозяйства регионов, способствовать решению проблем повышения занятости населения, роста качества жизни в сельской местности.

Кластеризация экобизнеса и рост узнаваемости качественных брендов Республики Башкортостан («Башкирский кумыс», «Башкирская буза», «Башкирский талкан», «Башкирский курт», «Бишбармак», «Продукты Башкир-

ского Зауралья», «Башкирский мед» и др.) создаст системный синергетический эффект в виде роста инвестиционной привлекательности, экономической устойчивости и долгосрочной рыночной конкурентоспособности предприятий, территорий и их продукции [2].

Таким образом, развитие агрокластеров может стать одним из путей вывода сельских территорий, в том числе Башкирского Зауралья, из депрессивного состояния и, как следствие, внести существенный вклад в устойчивое социально-экономическое развитие Республики Башкортостан и Российской Федерации в целом.

Список литературы

1. Ахметов В.Я., Бердникова Г.И., Шагибалова Г.И. «Этноэкономика и сельское развитие: опыт локального исследования в этнически однородном территориальном сообществе» // Региональная экономика: теория и практика. – 2010. – № 29 (164). – С. 36-42.
2. Ахметов В.Я., Лисица А.В. Территориальный брендинг и его роль в повышении инвестиционной привлекательности депрессивных субрегионов (на примере Зауралья Республики Башкортостан). // Научное обозрение. – 2014. – № 6. – С. 289-294.
3. Ахметов В.Я., Тулькубаев И.Р. Продовольственная безопасность регионов России: проблемы и перспективы организации производства отечественной экологически чистой этнопродукции (на примере Зауралья Республики Башкортостан). // Научное обозрение. – 2014. – № 9 (ч.2). – С. 598-604.
4. Насонова Д. Что такое настоящая экопродукция? [Электронный ресурс] – Режим доступа: // <http://www.rodnoe.org/2010-27-02/node/528>.
5. Портер М. Конкуренция / пер. с англ. яз. – М. Издательский дом «Вильямс», 2001. – 495 с.
6. Среднесрочная комплексная программа экономического развития Зауралья на 2011-2015 годы (выдержка). Утверждена Постановлением Правительства Республики Башкортостан от 24 февраля 2011 года № 38. Уфа, 2011. С. 9-16. [Электронный ресурс] – Режим доступа: // http://www.tukaeva.ru/aprb/program_zauralie_2011-2015.zip.
7. «Экокластер» запустил первую в России франшизу на экомгазины. // Интернет-журнал "Сельское хозяйство в России". [Электронный ресурс] – Режим доступа: // <http://selhozrf.ru/node/11-12-2012/1624>.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ СИНЕРГЕТИЧЕСКОГО ЭФФЕКТА ПРОЦЕССА ИНТЕГРАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Алексеев Антон Павлович

Аспирант Воронежского Государственного Университета, г. Воронеж

Важность стратегического планирования особенно возрастает в условиях усиления конкуренции, и одним из его основных ориентиров является повышение уровня взаимной поддержки всех структурных подразделений предприятия (объединения). Возникает необходимость разрабатывать стратегию развития организации на основе получения дополнительных системных эффектов. Основным критерием выбора альтернативных вариантов развития (приобретений) предприятия становится не высокая рентабельность приобретаемого объекта, а его вклад в достижение общих целей растущего предприятия, усиление позиций всех других его подразделений. Выявление и использование системных эффектов помогает генерировать рациональные мотивы слияний, поглощений и прочих форм расширения сферы деятельности предприятий [1].

Применение системного подхода в процессе планирования имеет как внешний (развитие синергии как общенаучного понятия), так и внутренний (развитие системы стратегического планирования) источники развития. Процессы взаимодействия элементов системы, и их самоорганизация в открытых системах различной (в том числе экономической) природы являются предметом изучения особого направления междисциплинарных исследований, называемого синергетикой [1].

Исследования показали, что синергетические эффекты нельзя путать с эффектом масштаба, они имеют свои экономические оценки [2].

Синергизм – это совместное действие для достижения общей цели, основанное на том принципе, что целое представляет нечто большее, чем сумма его частей. Синергетический эффект означает превышение совокупным

результатом суммы слагающих его факторов. Вопросы использования синергетических эффектов в практике работы промышленных предприятий и объединений требуют в настоящее время дальнейшей проработки как в направлении включения синергии в ряд стратегических ориентиров развития экономических субъектов, так и в направлении создания методического аппарата учета синергетических эффектов. Таким образом, возрастание значения использования системных эффектов наталкивается на слабую методологическую разработанность конкретных процедур системного подхода в управлении, особенно в стратегическом планировании [1].

Применение традиционных способов детерминированного анализа для расчета эффекта синергии («неразложимого остатка») в случаях одновременного изменения значений факторов мультипликативных моделей сопряжено с некоторыми недочетами и неточностями [3]. В частности:

- использование интегрального метода предполагает равномерное распределение результата синергии («неразложимого остатка») между всеми факторами, повлиявшими на его формирование, независимо от уровня их изменения;
- логарифмический метод учитывает изменение фактора относительно его первоначального уровня (использование индексов), а не степень участия (его значение относительно изменения других факторов) в образовании «дополнительного» результата [3];

Метод цепных подстановок и метод абсолютных разниц характеризуются наиболее существенными недо-

статками, поскольку основаны на определенной последовательности изменений факторов модели, в которой в первую очередь изменяются количественные, а затем качественные факторы, что, в свою очередь, влияет на степень их воздействия на конечный результат изменения. Данный методический прием приводит к необоснованному уменьшению уровня (степени) влияния «первого» из рассматриваемых факторов модели, что является явной необъективностью в случае «одновременного» наступления событий (изменений).

Помимо традиционных методов также были разработаны более углубленные методы расчета синергетического эффекта в узких областях, таких как торговый, инвестиционный и управленческий синергизм, которые, однако, неприменимы в других областях оценки синергии. Кроме отсутствия универсальности, эти методы также ограничены во взаимодействии друг с другом ввиду использования принципиально разных подходов.

Мы считаем, что для расчета синергизма современных предприятий необходима более универсальная и гибкая методика, не привязанная к конкретным показателям работы предприятия, а использующая вместо фактических данных оценки определенной структуры.

В качестве метода определения синергетического эффекта, по нашему мнению, могут выступать оценки типа «трудности достижения цели» [4], которые являются, с одной стороны, мерой несоответствия фактического качества ресурсов системы и требований к этому качеству, с другой - обобщенной оценкой качества.

Понятие «трудность» исходит из соображений о том, что получить результат определенного качества тем труднее, чем ниже качество ресурсов, подаваемых на входе, и выше требования к качеству результата на выходе, при прочих равных условиях [5].

Пусть есть некая система, на входе которой подается набор ресурсов i , необходимых для достижения результата. Величиной μ_i обозначим оценку качества ресурса i , заданную в полуинтервале $0 < \mu_i \leq 1$. Так как не все значения качества ресурсов достижимы, имеет смысл ввести минимальное требование к качеству ресурса ε_i , так же заданное в полуинтервале $0 \leq \varepsilon_i < 1$. Невыполнение минимального требования к качеству автоматически ведет к невыполнению требований качества результата, поэтому $\varepsilon_i \leq \mu_i$.

Если качество результата не удовлетворяет требованиям, то обозначим это событие как A . Соответственно,

$$A = AB_i + A\bar{B}_i, \text{ откуда}$$

$$P(A) = P(AB_i) + P(A\bar{B}_i) = P(B_i) \times P(A | B_i) + P(\bar{B}_i) \times P(A | \bar{B}_i) = P(B_i) + P(\bar{B}_i) \times P(A | \bar{B}_i)$$

, откуда $P(A | \bar{B}_i) = \frac{P(A) - P(B_i)}{P(\bar{B}_i)}$. Выразив $P(A)$ из $P(AB_i) = P(B_i) \times P(B_i | A)$, получаем:

$$P(A | \bar{B}_i) = \frac{P(B_i) \times [1 - P(B_i | A)]}{P(B_i | A) \times [1 - P(B_i)]}. \tag{2}$$

Сравнивая формулы (1) и (2) можно получить два варианта вероятностной интерпретации μ_i и ε_i :

1. $\varepsilon_i = P(B_i), \mu_i = P(B_i | A)$.

событие B_i – это невыполнение требований качества i -ресурса. Отсюда следует, что событие $A | B_i$ означает недостижение результата при невыполнении требований к качеству i -ого ресурса и его вероятность равна 1, т.е. $P(A | B_i) = 1$.

Таким образом, определять трудность достижения качества результата имеет смысл только в случае выполнения требований к качеству ресурса, т.е. если имеет место событие $A | \bar{B}_i$. Вероятность этого события и будет рассматриваться как трудность достижения результата.

Чтобы определить трудность $d_i(\mu_i, \varepsilon_i)$ как функцию оценки качества ресурса и требования к качеству, нужно обозначить свойства этой функции:

1. $d_i(\mu_i, \varepsilon_i) = 1$, при $\mu_i = \varepsilon_i$, т.е. трудность достигает максимального значения в том случае, когда качество ресурса находится на минимальном уровне и равно требованию к качеству.
2. $d_i(\mu_i, \varepsilon_i) = 0$, при $\mu_i = 1, \mu_i > \varepsilon_i$, т.е. трудность минимальна в том случае, когда качество ресурса достигает своего максимального значения, если требования к качеству ниже этого значения.
3. $d_i(\mu_i, \varepsilon_i) = 0$, при $\mu_i > 0, \varepsilon_i = 0$, т.е. трудность минимальна при любом качестве ресурса, если требований к качеству нет.

Этим трем свойствам отвечает функция:

$$d_i = \frac{\varepsilon_i(1 - \mu_i)}{\mu_i(1 - \varepsilon_i)}, \text{ при этом}$$

$$d_i(0,0) = 0 \text{ и } d_i(1,1) = 1.$$

Таким образом, вероятность невыполнения требований к качеству результата при условии выполнения требований к качеству ресурса может быть найдена по формуле:

$$P(A | \bar{B}_i) = d_i = \frac{\varepsilon_i(1 - \mu_i)}{\mu_i(1 - \varepsilon_i)} \tag{1}$$

Это вероятностная интерпретация трудности достижения цели, из которой можно получить соответствующие вероятностные интерпретации величин μ_i и ε_i :

2. $\varepsilon_i = 1 - P(B_i | A) = P(\bar{B}_i | A)$,

$\mu_i = 1 - P(B_i) = P(\bar{B}_i)$.

Так как $P(A) = P(B_i) / P(B_i | A)$, то $P(B_i | A) \geq P(B_i)$, а значит $P(\bar{B}_i) \geq P(\bar{B}_i | A)$, т.е. условие $\varepsilon_i \leq \mu_i$ выполняется в обоих случаях.

Так как качество результата можно трактовать как иерархическую совокупность его отдельных свойств [5], то оценка качества результата, выражаемая через частные трудности d_i , должна быть интегральной и является функцией оценок отдельных свойств.

Пусть результат зависит от двух ресурсов или может быть охарактеризован двумя свойствами, чьи оценки трудности имеют значения d_1 и d_2 , тогда интегральная оценка будет иметь вид $d = f(d_1, d_2)$.

Она должна удовлетворять следующим требованиям:

1. Ассоциативность - $f(f(d_1, d_2), d_3) = f(d_1, f(d_2, d_3))$.
2. Коммутативность - $f(d_1, d_2) = f(d_2, d_1)$.
3. Ограниченность - $0 \leq f \leq 1, f(0,0) = 0, f(1,1) = 1$.
4. Нейтральность нулевого значения компонент - $f(d_1, 0) = d_1$.

Всем этим условиям удовлетворяет функция:

$$d = d_1 + d_2 - d_1 d_2 = 1 - (1 - d_1)(1 - d_2) \quad (3)$$

Эту операцию обозначим как обобщенное сложение трудностей:

$$d_1 \oplus d_2 = 1 - (1 - d_1)(1 - d_2)$$

Тогда операция обобщенного умножения на неотрицательное число λ , согласованная с операцией обобщенного сложения, может быть задана в форме:

$$\lambda \otimes d = 1 - (1 - d)^\lambda$$

Операция обобщенного возведения в степень задается формулой:

$$d^\lambda = 1 - e^{-\left[\ln \frac{1}{1-d}\right] \lambda}$$

Знак $\hat{\lambda}$ соответствует операции обобщенного возведения в степень λ .

Формула (3) легко может быть обобщена на случай n компонент:

$$d = 1 - \prod_{i=1}^n (1 - d_i) \quad (4)$$

С точки зрения вероятностной интерпретации эта формула вычисляет вероятность наступления хотя бы одного из совместных событий, т.е. вероятность того, что требования к качеству результата не выполнены, а требования к качеству ресурсов выполнены в различных комбинациях.

$$d = P\left(\bigcup_i A | B_i\right) = 1 - \prod [1 - P(A | \bar{B}_i)] \quad (5)$$

Если же требования к качеству результата выполнены только в том случае, если выполнены требования к качеству всех ресурсов, т.е. $\bar{A} \subseteq \bigcap \bar{B}_i$, тогда вероят-

ность того, что не выполнены требования к качеству результата при условии, что требования к качеству всех ресурсов выполнены, определяется формулой:

$$P(A | \bigcap \bar{B}_i) = 1 - \frac{1 - \prod [1 - P(B_i)]}{1 - \prod [1 - P(B_i | A)]} \quad (6)$$

Соответственно двум вероятностным интерпретациям μ_i и ε_i получаем два варианта интегральной оценки \hat{d} :

$$\hat{d}_1 = 1 - \frac{1 - \prod [1 - \varepsilon_i]}{1 - \prod [1 - \mu_i]} = \frac{\prod (1 - \mu_i)(1 - \prod (1 - \varepsilon_i))}{\prod (1 - \varepsilon_i)(1 - \prod (1 - \mu_i))} \quad (7)$$

$$\hat{d}_2 = 1 - \frac{1 - \prod \mu_i}{1 - \prod \varepsilon_i} = \frac{\prod \varepsilon_i (1 - \prod \mu_i)}{\prod \mu_i (1 - \prod \varepsilon_i)}$$

Если требований к качеству результата выполнены в том случае, когда выполнены требования к качеству хотя бы одного ресурса, т.е. $\bar{A} \subseteq \bigcup \bar{B}_i$, тогда вероятность того, что не выполнены требования к качеству результата при условии, что выполнены требования к качеству хотя бы одного ресурса, определяется формулой:

$$P(A | \bigcup \bar{B}_i) = 1 - \frac{\prod P(B_i)}{1 - \prod P(B_i | A)} \quad (8)$$

Учитывая вероятностную интерпретацию μ_i и ε_i :

$$\hat{d}_1 = 1 - \frac{1 - \prod \varepsilon_i}{1 - \prod \mu_i} = \frac{\prod \varepsilon_i (1 - \prod \mu_i)}{\prod \mu_i (1 - \prod \varepsilon_i)} \quad (9)$$

$$\hat{d}_2 = 1 - \frac{1 - \prod [1 - \mu_i]}{1 - \prod [1 - \varepsilon_i]} = \frac{\prod (1 - \mu_i)(1 - \prod (1 - \varepsilon_i))}{\prod (1 - \varepsilon_i)(1 - \prod (1 - \mu_i))}$$

Полученные оценки являются оценками того же типа, что и d , т.е. оценками трудности достижения цели, которые могут использоваться как гибкие и универсальные параметры для различных моделей.

Нами же планируется использование трудностей для построения моделей оценки синергетического эффекта как меры эффективности процесса интеграции предприятий.

Список литературы

1. Бухаров Е.И. Использование синергетических эффектов в стратегическом планировании на промышленных предприятиях (объединениях): дис. кандидат экономических наук: 08.00.05 / Е.И. Бухаров. 1998.

2. Инновациометрия: Информационная технология САПФИР: Инновационная экономика. URL: <http://www.informaciometr.ru> (Дата обращения: 01.12.2014).
3. Нуждин Р.В., Полозова А.Н. Методические подходы к определению и распределению синергетического эффекта // Экономика и предпринимательство. 2012. № 1. С. 244–248.
4. Руссман И.Б., Леденева Т.М. Некоторые способы построения интегральных оценок для агрегирования ресурсов // Оптимизация и моделирование в автоматизированных системах: Межвузовский сборник научных трудов. 1991. - С.122–124.
5. Руссман И.Б., Чембарцев Д.С. Системный анализ социально-экономических процессов // Вестник ВГУ. 2006. №2. - С.163–165.

AN ALTERNATIVE APPROACH TO THE DEVELOPMENT OF MANAGERS

Andreeva Elena Vasilevna

Student of the Togliatti state university, Togliatti

Kifa Ludmila Leonidovna

Candidate of the pedagogical sciences, docent of the Togliatti state university, Togliatti

Gudkova Svetlana Anatol'evna

PhD, Togliatti state university, Togliatti

ANNOTATION. Activation of human resources has been considered an essential condition for the effectiveness of the organization. Management of the organization has a great impact on the effectiveness of the organizational activity and achievement of the organizational goals. Therefore the development of managers becomes truly necessary and reasonable on the contemporary stage of the organizational development.

KEYWORDS: personnel development, manager's development system, "talent pool", manager's development methodology, methods of manager's development, high potential managers, competency of high potential managers, assessment.

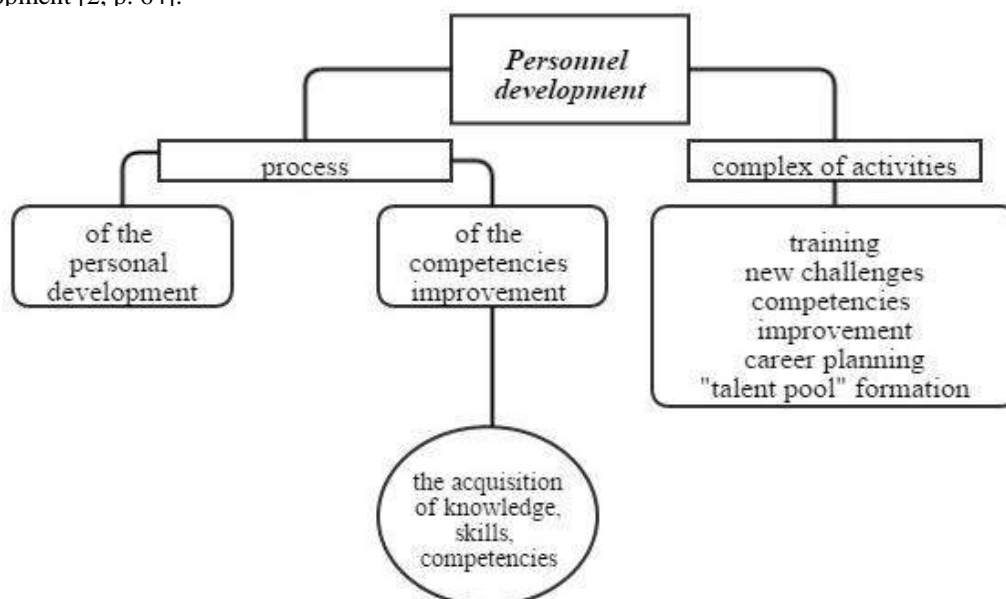
Development of the personnel is one of the fundamental functions of management. Effectiveness of the realization of this function causes quality, efficiency and productivity of the worker's labor. High level of motivation and loyalty, commitment to the organization contribute to reach organizational goals in the shortest period of time. It becomes obvious on the contemporary stage of the organizational development that the ability to select and prepare high potential manager for work on high position influences on the competitiveness of the organization on the market [1, p. 57].

The plan of the personal development of manager may include working together with more experienced professionals or high level managers. Furthermore, due to the process of globalization and integration it is very important to include in the plan of the personal development English language training, because foreign language competence can provide the higher level of managerial competence. Additionally, assessment results can help to find the most appropriate methods of personal development [2, p. 64].

Development of the "talent pool" is a great investment in the intangible assets of the organization, which increases value of the human resources and makes the position of the organization on the competitive market better. Questions of personnel development were considered in the works of many scientists, such as A.Y. Kibanov, T.Y. Bazarov, V.R. Vesnin, A. P. Egorshin, G. V. Shchekin, I. K. Makarov, M. Armstrong. Methodology of the manager's development was directly studied by D. Zinin, V.V. Belousov, E. G. Belsky, A. P. Dobrovinsky, I. A. Bespalov, E. A. Mitrofanova.

The main aims of work are to study current methodological approaches to development of the high potential managers and to develop an alternative methodology of the development of the high potential managers [3, p. 86].

First of all, it is necessary to understand the exact definition of the "personnel development" term. Analysis of the different approaches to the defining of this term has revealed certain patterns (picture 1) [5, p. 354, 7, p. 448].



Picture 1. Different approaches to the definition of "personnel development" term

On the one hand, development can be considered as a process, which is directly aimed at the education of the staff, development of their personal and professional qualities. But on the other hand, it can be considered as a complex of special activities measures for the increasing of the labor efficiency. According to the last treatment employee will get the career growth as a result.

In the frame of this work “personnel development” has to be considered as a complex of special measures for the improvement of workforce using. Thus, the first step of creating the methodology of the high potential managers’ development is the detection of the factors, which influence on the necessity of managers development. It can be a competitiveness on different markets; scientific and technological progress; change of the organizational activity type; implementation of the new methods of human resource management [4, p. 53].

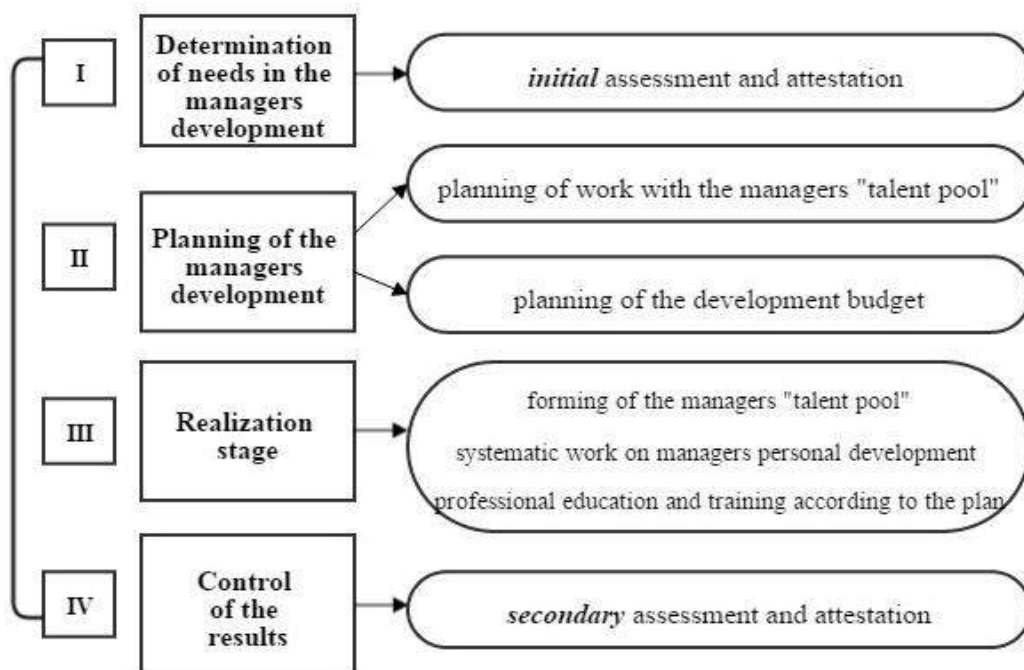
Moreover, the system of manager’s development has to be strongly connected with the entire strategy of the organizational development. If the organization develops the Production Quality Assurance Strategy, the manager’s development system has to be focused on the improvement of

manager’s qualification, implementation of new systems for the control of labor quality. If the organization develops the Innovative Growth and Organizational Development Strategy, it needs to develop managers by professional education. Technical Strategy implies the stimulating of creativity of managers and encouraging of the participation in the process of optimizing and improving of management.

Authors have developed the methodology of development of managers, which involves four stages (picture 2).

The first stage may include an initial assessment and attestation of management for possession of all necessary for the efficient activity knowledge and skills. The result of these procedures is a number of high potential managers for development.

For the second stage it is necessary to understand the meaning of the managers’ “talent pool”. V. R. Vesnin specifies the managers’ “talent pool” as a group of managers and specialists, who have the ability to the managerial activity, managerial qualification and high managerial potential, meet all requirements of the position, selected in a special way [6, p. 76].



Picture 2. Methodology of managers’ development

The complex of activities for the professional development of managers “talent pool” is based on using of different methods. It is necessary to divide all of them into three categories (picture 3).



Picture 3. The classification of the basic methods of managers “talent pool” development

It is expedient to use search resources, which have shown on the picture 4 [4, p.51] on the stage of realization of planning measures aimed at the formation of managers “talent pool”.



Picture 4. Sources for the search and formation of managers’ “talent pool”

Assessment and attestation has to be made again in order to control the results of used measures [8, p.112]. There are a number of managers assessment methods recommended in this situation:

- 360 degree, which helps to reveal changes in personal and professional behavior of the manager
- Assessment by competencies, which helps to assess the compliance of the manager with all requirements.

Thereby, the development of high level managers may happen in three directions: in the direction of the professional education, in the direction of professional training or in the direction of practical training. The combination of the development within the work process and training outside of it may become the best approach to development in this situation. It will satisfy all managers’ needs and ensure their efficient activity.

References

1. Borgardt E. A. Strategic management of the sustainable development of enterprises [Text] / E. A. Borgardt // Actual problems of Economics and Law, 2013. - №1 (25). P. 55-61.
2. Glukhova L. V. Competence model for the specialist of the economic profile: conceptual framework and development [Text] / S. A. Gudkova, L. V. Glukhova // Bulletin of the Volga University after V. N. Tatishchev., 2009. - №17. P. 62-71
3. Glukhova L.V Economy of knowledge: models, methods, steering. The monography / L.V.Glukhova – Moscow: Togliatti branch of the Moscow Institute of Commerce and Law, 2008. - P. 84 - 92
4. Kifa L. L. Methods the formation of professional competence of specialists in the field of personnel management [Text] / L. L. Kifa // Proceedings of the Samara Scientific Center of the Russian Academy of Sciences, 2008. - № 8. - P.50-55.
5. Kifa L. L. The model of the formation of professional competence in the field of personnel management [Text] / L. L. Kifa, I. V. Neprokina // Vector of Science of the TSU, 2011. - № 1 (15). – P.352 - 361
6. Nikishina A. L. Human resources as a major factor in increasing the competitive advantage of enterprises [Text] / A. L. Nikishina // Bulletin of the Volga University after V. N. Tatishchev., 2013.- № 2 [28]. P. 70-77.
7. Vesnin V. R. Practical management of the personnel: a guide to personnel work / V. R. Vesnin. - M.: Jurist, 2010. - 496 p.
8. Yurlov Y. N, Orlyanskaya, G. L. HR Management: lectures / Y. N. Yurlov, G. L. Orlyanskaya. - Cherepovets: IMIT Polytechnic University, 2009 - 168 p.

MANAGERIAL POTENTIAL DEVELOPMENT: THEORETICAL AND METHODOLOGICAL GROUNDS

Andreeva Elena Vasilevna

Student of the Togliatti state university, Togliatti

Kifa Ludmila Leonidovna

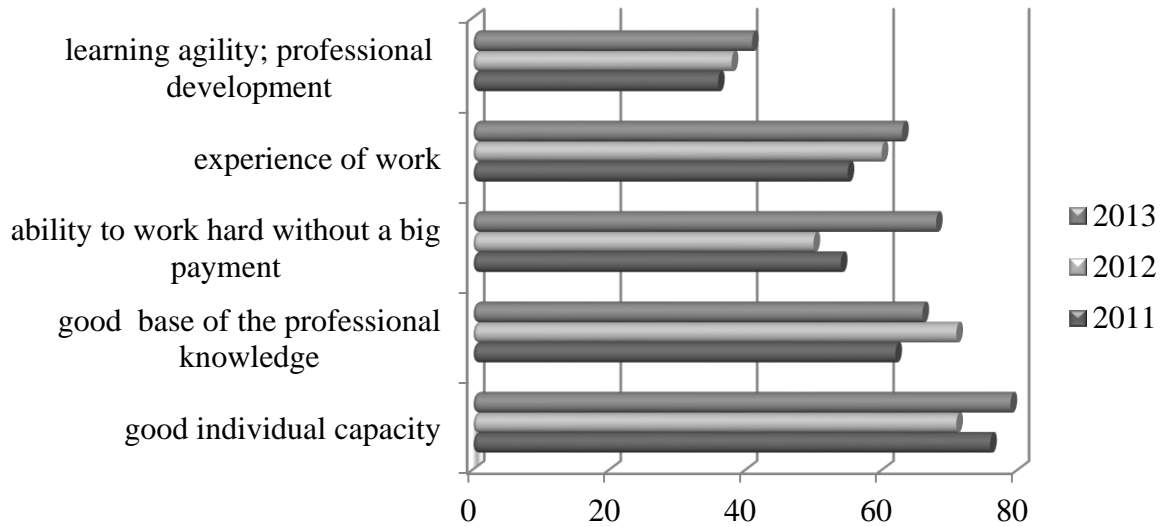
Candidate of the pedagogical sciences, docent of the Togliatti state university, Togliatti

Analysis of the concepts and definitions

The personnel development function is one of the basic functions of management. High level of motivation, quality and productivity of employee’s labor largely depends on the efficiency of personnel development program used by the organization. Managerial potential development is one of the most important stage of the personnel development in organization and can be considered as a kind of investment in its intangible assets, which helps to increase a value of human resources.

Nowadays managerial practice becomes more difficult and needs more individual mental capacity and internal forces of individuals because of the rapid changes in economy and business. Top-managers desire to see all of these characteristics in new hires and high potential managers. According to the

research made on the base of 90 firms of the Samara region there are 5 the most common requirements for graduates in region. They are shown on the picture 1.

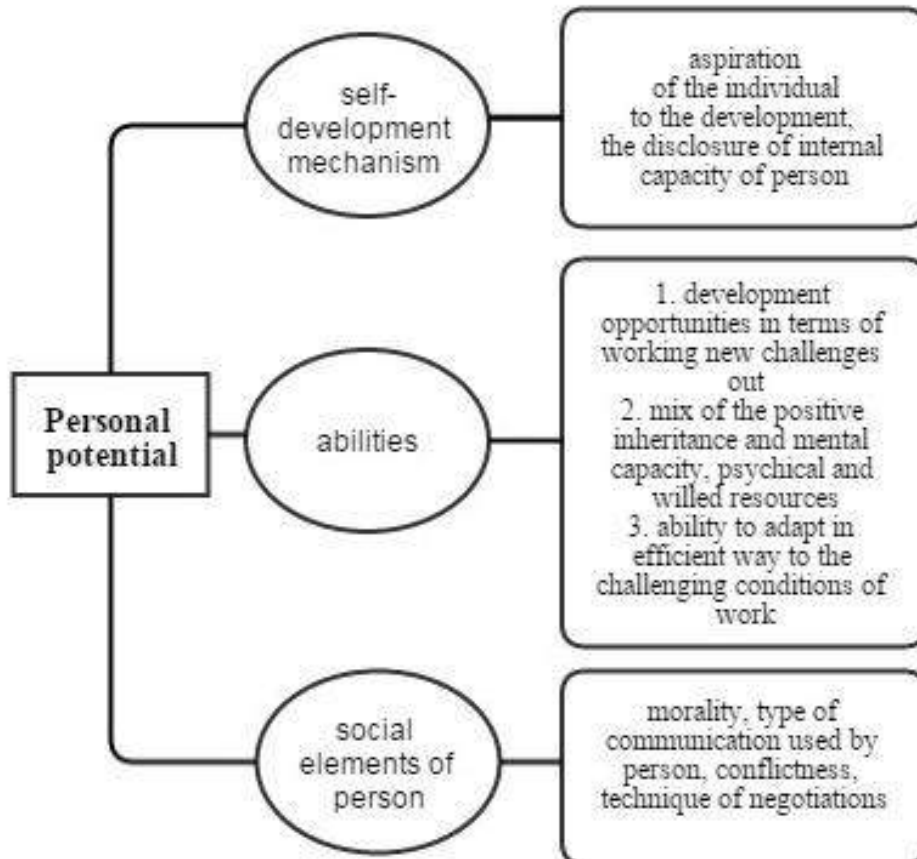


Picture 1. Requirements for graduates in Samara region from 2011 to 2013

Due to this data it is obvious that processes of identifying the best candidates and developing their managerial potential become the most important for increasing competitiveness of organization on the market.

The question of development of managerial potential had been studying by different scientists, for example, A. Y. Kibanov, T. U. Bazarov, V. R. Vesnin, A. P. Egorshin, A.

Ashurst, M. Armstrong and others. First of all it is necessary to understand definitions of personal and managerial potential and the difference between them, because meanings of these terms are really close to each other. Analysis of the different sources let us to identify the most common definitions of personal potential and show them on the picture 2 as a scheme.



Picture 2. Different approaches to define of the “personal potential” term

The third definition of A. P. Egorshin is made in terms of the managerial approach to define the “personal potential” term. A. N. Lukshinov specifies the managerial potential as a cumulative capacity and abilities of the line and functional managers, which is expressed as an amount and quality of work which can be done by them [3, p. 258]. Another interpretation is given by V. L. Kubishko: “Managerial potential is the presence of special abilities, personal qualities and motivation for the career growth as well as professional knowledge and skills, which are necessary for managerial activity [2, p. 175]. In other words, it is a combination of social, personal and professional qualities of manager, which helps them to make their

managerial work in the best way to develop the organization and reach organizational goals.

Authors have prepared a comparative table with psychophysiological components which describe personal and managerial potential (table 1).

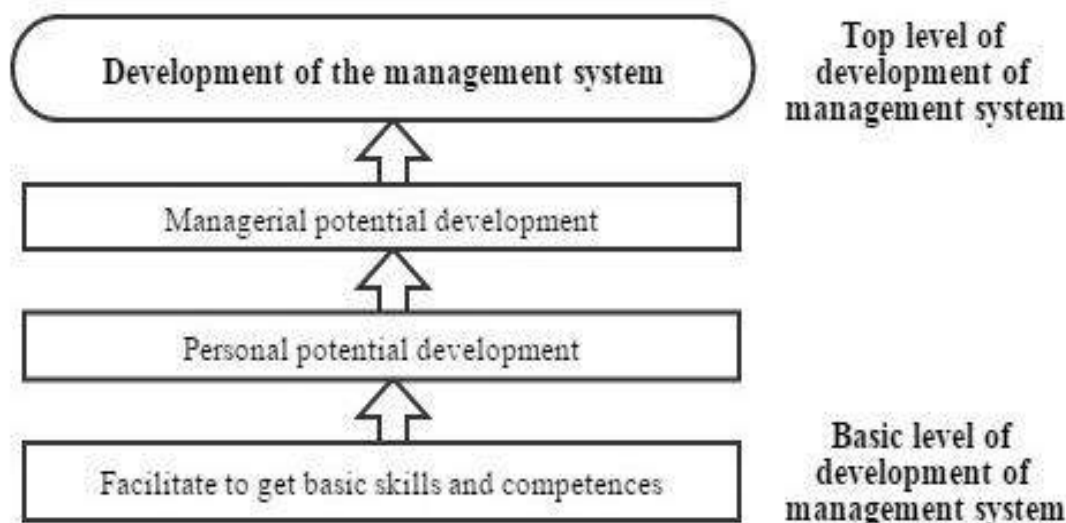
Thereby, the managerial potential includes personal potential and additional elements and qualities. It is also necessary to understand that personal potential as a managerial potential can be developed and even has to be developed for the success of the organization.

Table 1

The comparison of the personal and managerial potential components

Personal potential	Managerial potential
<ul style="list-style-type: none"> • Personal abilities 	<ul style="list-style-type: none"> • Personal potential
<ul style="list-style-type: none"> • Positive inheritance 	<ul style="list-style-type: none"> • High level of adaption
<ul style="list-style-type: none"> • Mental capacity 	<ul style="list-style-type: none"> • Professionalism, professional knowledge
<ul style="list-style-type: none"> • Motives and needs 	<ul style="list-style-type: none"> • Skills
<ul style="list-style-type: none"> • Personal qualities 	<ul style="list-style-type: none"> • Learning agility
<ul style="list-style-type: none"> • Personal resources and reserves 	<ul style="list-style-type: none"> • Involvement in the work process
<ul style="list-style-type: none"> • Creativity 	<ul style="list-style-type: none"> • Results agility
<ul style="list-style-type: none"> • Internal forces of the person 	<ul style="list-style-type: none"> • Other qualities, needed for particular organization
<ul style="list-style-type: none"> • Need for self-development and cognition 	

Development of the personal potential of managers precedes the managerial potential development (picture 3) [7, p. 60].



Picture 3. Levels of management system development

The main material and results

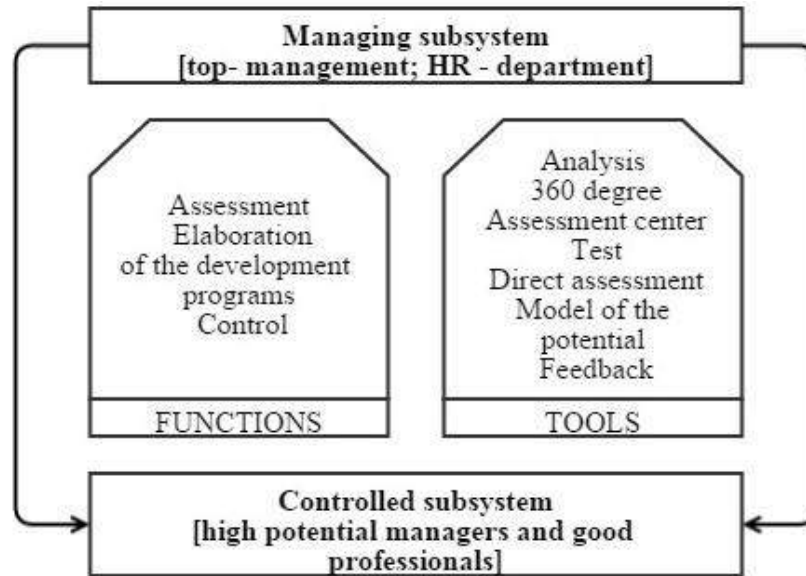
Managerial potential development usually becomes really challenging task for human resource department because it takes time and needs the creation of special mechanism which will suit for the particular organization.

First of all, it has to be mentioned that development of the managerial potential requires system approach. The qualitative state of the system of managerial potential development has a great impact on the achievement of organizational goals and development of the organization in general [1, p.57].

There are managing and controlled subsystems (subsystem which is managed) (picture 3). As it is noted on the picture 4 there are two ways of creating an efficient team of employees:

1. To hire good professionals;
2. To hire and develop high potential managers (HIPOs) [6].

Both variants have their strengths and weaknesses. However, it is complicated to find such a good professionals on the labor market nowadays. High level of the competition between companies determines the high demand on this kind of employees. On the other hand, hiring and developing HIPOs increases commitment and loyalty to the organization, internal motivation, improves processes of teambuilding and adapting to the external changes.

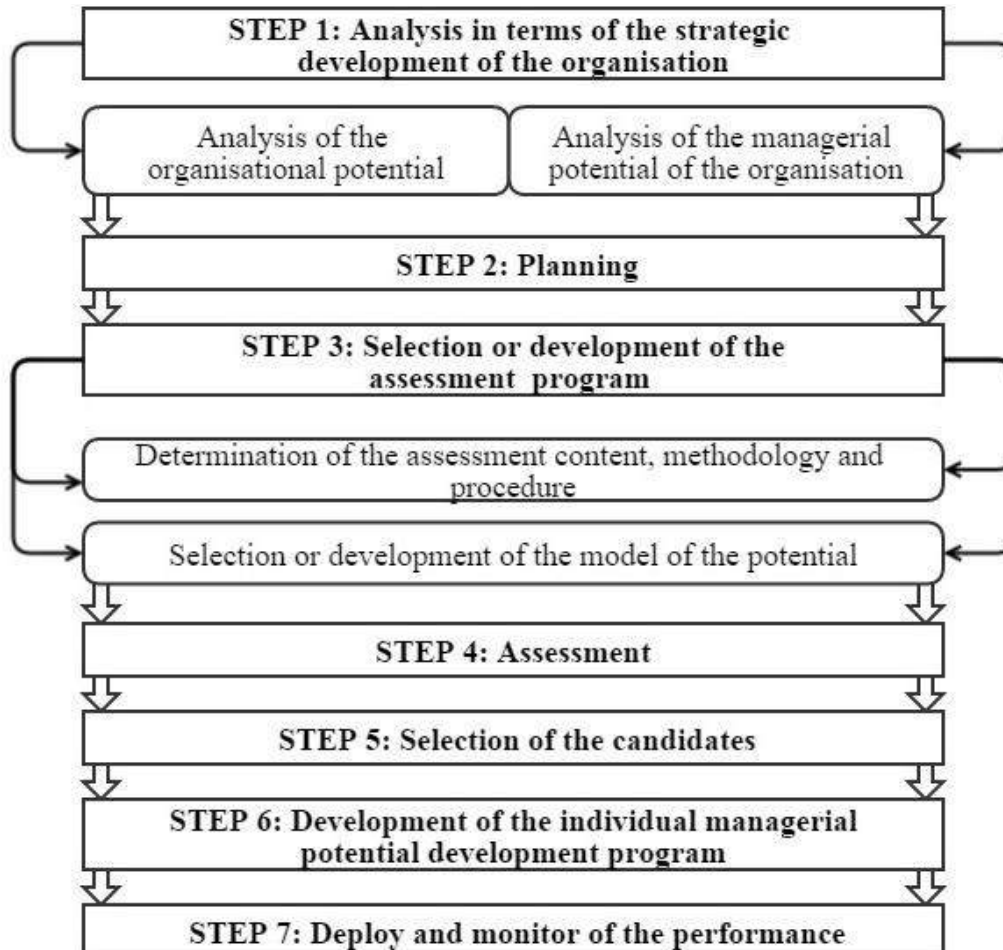


Picture 4. Elements of the system of managerial potential development in organization

In this article the second approach had been considered. The authors have developed their own methodology of the managerial potential development which is shown on the picture 5.

It is impossible to develop personnel separately if there are some organizational problems which have to be solved or organizational strategy improvements which have to be made. According to this methodology of the managerial potential development on the first step it is necessary to analyze three levels of the organizational development:

- micro level, which includes an operational objectives of the organization; abilities of the organization, business processes;
- macro level, which includes organizational strategy, beliefs, culture and structure;
- meta level, which includes mission and vision of the organization.



Picture 5. Methodology of the managerial potential development in the organization

This analysis will help to understand the position of the organization at the moment, the stage of the organizational development which it is attending now [4, p. 40]. Especially, it is necessary to know the exact strategy of the organization due to the strong connection between the strategy and the personnel development. Each type of the strategy requires special skills and qualities from workers and managers on all levels.

The second step involves the planning of the management concepts, concepts of the human relations within the organization, profile of the managerial personnel.

The third step is complicated because there are a lot of different approaches to assessment of the personnel and of its managerial potential. Research on the most common assessment tools used in practice of modern Russian companies has shown that it is effectively to use the model of the potential. The organization can use model which was previously devised or it can create model themselves. Furthermore, on this step candidates may be assessed by additional criteria.

The entire process of assessment is on the fourth step.

Managerial potential development program has to be created on the fifth step. It may also be different according to the assessment results. It depends on the level of the professional development of the manager, his personal desires, special needs of the organization. There can be used an efficient approach to the managerial potential development program creating. This approach is based on the Corporate Leadership Council's research and suggests developing of the managerial potential with 4E: experience, exposure, education, effectiveness. Each of these elements assumes a certain complex of actions and measures for getting the most tangible impact on the managerial potential [6].

Conclusions

Managerial potential development has a great importance for the realization of the organizational development strategy. The professional and competency level of management predetermines an achievement of the

organizational objectives. Organizations select and determine methods of managerial potential development themselves according to the contemporary stage of the organizational development. In the article there were considered definitions of the personal and managerial potential and the interconnection between them. The methodology which is proposed in this article is relatively universal and can be modified in accordance with needs and objectives of the particular organization.

References

1. Kifa L. L. Methods the formation of professional competence of specialists in the field of personnel management [Text] / L. L. Kifa // Proceedings of the Samara Scientific Center of the Russian Academy of Sciences, 2008. - № 8. - P.50-55.
2. Kubyshko V. L. Diagnosis and development of the managerial potential of the head of the internal affairs: teaching - handbook / V. L. Kubyshko.- M.: TSOKR the Russian Interior Ministry, 2006. - 320 p.
3. Luksinov A. N. Strategic management: a manual for universities/ A. N. Lukshinov.- M.: UNITY-DANA, 2000. – 375 p.
4. Maslov V. I. About the strategic personnel management [Text] / V. I. Maslov // Personnel management, 2005. - №5. – P. 38-44
5. Roi R. How to select and develop high potential leaders. – [Electronic resource] – Mode for access: <http://www.rightmanagement.com.au/thought-leadership/research/how-to-select-and-develop-high-potential-leaders.pdf>
6. Uzhakina U. Managerial capacity: how to measure and change. - [Electronic resource] – Mode for access: <http://www.trainings.ru/library/articles/?id=14909>
7. Voronkova A. E. Personal potential of manager as a prerequisite of realization [Text] / A. E. Voronkova //Econtechmod. An international quarterly journal, 2013. № 2. - P. 59-63

К ВОПРОСУ О ДЕФИНИЦИИ КАТЕГОРИИ «ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЕ»

Андреев Алексей Владимирович

Аспирант, Казанский (Приволжский) федеральный университет, Институт управления, экономики и финансов, г. Казань

Различными учеными-экономистами предпринимаются попытки для выявления сущности данной категории через ее дефиницию.

Анализ изучения подходов различных ученых – экономистов к определению понятия «энергосбережение» позволяет нам сделать вывод о том, что эта категория рассматривается учеными с разных точек зрения. Представляется, что задача классификации существующих различных подходов может быть решена на основе использования теории определения..

Изучение методических основ теории определения [10, 17] позволило нам выделить следующие типы определений: родовидовой, феноменологический, генетический, предикативный, фундаментальный, рекурсивный, остенсивный, морфологический, контекстуальный, функциональный, операциональный, структурный и др.

Актуальным направлением развития современной экономики Российской Федерации является энергосбережение и повышение энергетической эффективности. Необходимость энергосбережения обусловлена с целью:

- сокращения объема используемых невозобновляемых энергетических ресурсов и вовлечения в хозяйственный оборот возобновляемых источников энергии;
- эффективного использования энергетических ресурсов, повышения эффективности использования энергетических ресурсов и, как следствие, энергоэффективного экономического развития;
- сохранения экосистемы и для будущих поколений;
- повышения благосостояния страны.

Ввиду необходимости достижения данной цели, возникает необходимость определения понятия «энергосбережение».

В определениях категории «энергосбережение» многими учеными–экономистами используются в основном два распространенных типа определения рассматриваемой категории, а именно: структурный, когда определение дается через раскрытие элементов системы, вида

какого-либо рода или части целого и феноменологический, когда определение дается через установление назначения или цели существования.

В таблицах 1,2 представлены трактовки дефиниции «энергосбережение» различными авторами, использующих структурный и феноменологический типы определения.

Таблица 1

Структурный тип определения категории «энергосбережение»

Автор	Дефиниция «энергосбережение»
Афонин А.М. [2]	Особый фактор ускоренного экономического и социального развития перспективных отраслей народного хозяйства
Погребняк Р.Г. [16]	Важнейшая функция государственной власти
Веселов В.А. [4]	Долгосрочная, стратегически важная составляющая государственной и региональной политики, в целенаправленной реализации которой заложены большие резервы благоприятного воздействия на АПК
Дремин А.А. [8]	Одно из важнейших направлений повышения конкурентоспособности железнорудного производства в России
Михайлов С.А. [14]	Важнейший фактор повышения энергоэффективности, экономической эффективности и экологической безопасности промышленных предприятий и комплексов, а также результативности реализации стратегий социально - экономического развития субъектов Российской Федерации
Елисеева И.В. [9]	Фактор экономического развития, на практике показавший, что во многих случаях дешевле осуществлять меры по экономии энергии или вообще избежать ее использования, чем увеличить производство
Массеров Д.А. [13]	Важнейший фактор удовлетворения дополнительной потребности в ресурсах
Григорьева Н.А. [7]	Составная часть процесса повышения эффективности использования ресурсов в целом является одним из важнейшим факторов устойчивого развития экономики страны
Байнев В.Ф. [3]	Минимизация потерь на протяжении технологического цикла: на стадии извлечения топлива из земных недр, транспортировки, трансформации, распределения и использования потребителем.
Можина И.В. [15]	Минимизация установленной мощности основного и вспомогательного оборудования и приборов, а также оптимизация режимов их работы

Изучение и анализ дефиниции «энергосбережение» авторами с позиции структурного типа определения позволил выделить ряд ключевых характеристик этой категории, Авторы выделяют значение этой категории как

- особого, важнейшего фактора социально-экономического развития страны;
- общего ориентира развития мирового сообщества;

- особого приоритета экономической политики государства.

Таким образом, структурный тип теории определения позволил выявить, что в настоящее время энергосбережение является важнейшим элементом государственной политики, чья основная цель - социально – экономическое развитие страны.

Таблица 2

Феноменологический тип определения категории «энергосбережение»

Автор	Дефиниция «энергосбережение»
Голованова Л.А. [6]	Процесс рационального использования энергоресурсов и вовлечения в хозяйственный оборот возобновляемых источников энергии в целях обеспечения энергоэффективного экономического развития и повышения благосостояния населения страны и ее регионов, а также сохранения экосистемы и невозобновляемых энергетических ресурсов для будущих поколений
Агабекян А.В. [1]	Действия по реализации правовых, организационных, научных, производственных, технических и экономических мер, направленных на эффективное использование энергетических ресурсов и на вовлечение в хозяйственный оборот возобновляемых источников энергии
Мармоза А.В.[12]	Реализация правовых, организационных, научных и экономических мер, направленных на эффективное использование энергии
Михайлов С.А. [14]	Взаимосвязанная совокупность методических, научно-исследовательских, технологических, инженерно-технических, организационных, экономических, управленческих, административно-хозяйственных и учебно-образовательных мероприятий, направленных при производстве энергоносителей и продукции на решение задач сбережения и рационального использования всех видов топливно-энергетических ресурсов (ТЭР), резкого сокращения потерь ТЭР, а также значительного повышения степени извлечения и глубины переработки ТЭР, которые обеспечивают достижение оптимальных показателей энергоэффективности и предотвращение вредного воздействия производственных и социально-экономических систем на окружающую природную среду (ОПС)

Автор	Дефиниция «энергосбережение»
Воробьев Н.И. [5]	Реализация правовых, организационных, научных, производственных, технических и экономических мер, направленных на эффективное использование энергетических ресурсов и на вовлечение в хозяйственный оборот возобновляемых источников энергии
Коровин Г.Б.[11]	Система правовых, организационных, научных, производственных, технических, экономических и информационных мер, направленных на повышение эффективности использования энергетических ресурсов и на использование возобновляемых источников энергии при соблюдении условий обеспечения безопасности страны, регионов, экосистемы, хозяйствующих субъектов и населения.
Можина И.В. [15]	Действия по реализации правовых, организационных, научных, производственных, технических и экономических мер, направленных на эффективное использование энергетических ресурсов и вовлечение в хозяйственный оборот возобновляемых источников энергии

Таким образом, исследование феноменологических типов определения рассматриваемого нами термина позволило также выделить его важнейшие ключевые характеристики. Все подходы к трактовке сущности категории «энергосбережение» основываются в основном на действиях, процессном подходе в различных областях (наука, право, экономика и др.).

Представляется, что определение дефиниции «энергосбережение» должно включать, с точки зрения теории определения, как структурный тип, так и феноменологический тип определения. Рассмотрение понятия «энергосбережение» с различных точек зрения позволяет более глубоко изучить суть этой категории с целью более полного раскрытия ее смысла. Поэтому, по нашему мнению, категория «энергосбережение» должна определяться как стратегически важная составляющая государственной и региональной политики, направленная на рациональное использование энергоресурсов в целях обеспечения энергоэффективного экономического развития и повышения благосостояния населения страны и ее регионов.

Список литературы

- Агабекян Андрей Владимирович. Управление инвестиционными проектами энергосбережения жилищно-коммунального хозяйства на основе развития форм государственно-частного партнерства: диссертация... кандидата экономических наук: 08.00.05 / Агабекян Андрей Владимирович; [Место защиты: Орлов. гос. техн. ун-т]. - Орел, 2009. - 159 с.
- Афонин, Александр Михайлович. Организация управления энергосбережением: диссертация... доктора экономических наук: 08.00.05.- Москва, 2004
- Байнев Валерий Федорович. Научно-технический прогресс и энергосбережение (Потребительностоймостной анализ): Дис.... д-ра экон. наук: 08.00.05: СПб., 1999 -416 с.
- Веселов Валерий Александрович. Организационно-экономический механизм энергосбережения в АПК: Дис.... канд. экон. наук: 08.00.05: Кострома, 2004- 230 с.
- Воробьев Николай Иванович. Экономические аспекты разработки и внедрения промышленных энергосберегающих технологий в регионе Дальнего Востока: диссертация... кандидата экономических наук: 08.00.05 / Воробьев Николай Иванович; [Место защиты: Дальневост. гос. ун-т путей сообщ.]- Хабаровск, 2007.- 186 с
- Голованова Лариса Анатольевна. Формирование региональной политики энергосбережения и оценка ее результативности (на примере Хабаровского края): диссертация... доктора экономических наук: 08.00.05 / Голованова Лариса Анатольевна; [Место защиты: Институт экономических исследований Дальневосточного отделения РАН].- Хабаровск, 2008.- 323 с.
- Григорьева Наталья Алексеевна. Прогнозирование реализации потенциала энергосбережения в России в условиях развивающихся рыночных отношений: Дис.... канд. экон. наук: 08.00.05: Москва, 2004 170 с.
- Дремин Андрей Алексеевич. Экономическое обоснование программы энергосбережения на железорудных горно-обогатительных комбинатах: диссертация... кандидата экономических наук: 08.00.05 Москва, 2007 120 с.
- Елисеева Ирина Вячеславовна. Развитие способов и форм эффективного инвестирования проектов энергосбережения: диссертация... кандидата экономических наук: 08.00.05 / Елисеева Ирина Вячеславовна; [Место защиты: Орлов. гос. техн. ун-т]. - Орел, 2008. - 183 с.
- Красилов А.А. Информатика в семи томах. Том 3. Концептуальная информатика (Толковый словарь по информатике). М.: 2003
- Коровин Григорий Борисович. Информационное обеспечение энергосбережения в реальном секторе экономики: Дис.... канд. экон. наук: 08.00.05: Екатеринбург, 2005 192 с
- Мармоза, Анна Владимировна. Энергосбережение как элемент системы экономической безопасности жилищно-коммунального хозяйства: на материалах Северо-Кавказского федерального округа и Ставропольского края: диссертация... кандидата экономических наук: 08.00.05 / Мармоза Анна Владимировна; [Место защиты: Ставроп. гос. ун-т].- Ставрополь, 2011.- 159 с.
- Массеров Дмитрий Александрович. Управление энергосбережением на промышленных предприятиях (На примере Республики Мордовия): Дис.... канд. экон. наук: 08.00.05: Ульяновск, 2004 158 с.
- Михайлов, Сергей Алексеевич. Методологические основы стратегического управления энергосбережением в региональных промышленных комплексах: диссертация... доктора экономических наук: 08.00.05 / Михайлов Сергей Алексеевич; [Место защиты: Рос. хим.-технол. ун-т им. Д.И. Менделеева].- Москва, 2010.- 457 с.
- Можина Ирина Васильевна. Формирование стратегии энергосбережения на предприятиях электро-энергетической отрасли промышленности: Дис.... канд. экон. наук: 08.00.05: Орел, 2003 150 с.

16. Погребняк, Римма Григорьевна. Методология формирования экономического механизма энергосбережения на базе использования вторичных энергетических и материальных региональных ресурсов: диссертация... доктора экономических наук:

08.00.05 / Погребняк Римма Григорьевна; [Место защиты: Всерос. гос. налоговая акад. М-ва финансов РФ].- Москва, 2010.- 357 с.

17. Попа К. Теория определения. М.: Прогресс, 1976

ВЕРТИКАЛЬНО-ИНТЕГРИРОВАННАЯ СТРУКТУРА КОМПАНИИ: ПУТИ И ПРИЧИНЫ ЕЕ ВОЗНИКНОВЕНИЯ

Баюкова Светлана Николаевна

аспирант кафедры управления бизнесом

ФГБОУ ВПО «Пензенский Государственный Университет», Пенза

Исаченко Сергей Николаевич

Старший преподаватель кафедры «Экономики и финансов»

ФГБОУ ВПО «Пензенский Государственный Университет», Пенза

Вертикальная интеграция всегда вызывала наибольший интерес у исследователей вертикального взаимодействия организаций. Существует большое количество определений вертикальной интеграции.

Профессор Массачусетского технологического института М. Аделман считает, что фирма является вертикально интегрированной, когда внутри нее из одного подразделения в другое происходит перемещение товара и услуги, которые могли бы быть проданы на рынке без дальнейшей переработки. Данное определение отражает мнение большинства ученых о том, что вертикальная интеграция предполагает стопроцентный контроль фирмы над несколькими стадиями производства. Такое определение исключает гибкость фирмы при выборе степени вертикальной интеграции, а также возможность реализации квазиинтеграционных стратегий [1, р. 37].

Профессор Гарвардского университета К. Р. Харриген дает более широкое определение вертикальной интеграции как способа увеличения добавленной стоимости при создании продукта или услуги и продвижения его к конечному потребителю. Такая точка зрения предполагает разнообразие форм и степени контроля взаимоотношений между различными стадиями производства, в том числе и их дезинтеграцию. Последнее явление наблюдается во многих отраслях промышленности, к примеру, в автомобилестроении [6, р. 420].

Организация может быть приписана вертикально интегрированной структуре, если она охватывает два последовательно однопродуктовых производственных процесса, в которых либо продукт «верхнего» процесса полностью используется как часть или основа промежуточного ресурса в «нижнем» процессе, либо основа промежуточного ресурса, используемого в «нижнем» процессе, является частью или всем объемом выпуска «верхнего» процесса. Промежуточный ресурс – это продукт «верхнего» производственного процесса, используемый частично или полностью в «нижнем». Понятия «верхний» и «нижний» используются при обозначении двух взаимосвязанных, соседствующих производственных процессов, являющихся звеньями одной технологической цепочки. Данные понятия имеют исторические корни – в прежние времена такие производства для удобства транспортировки ресурсов и сырья располагались вдоль течения реки; поставщики находились выше по течению и назывались верхними, а покупатели – ниже по течению и назывались нижними.

В 21 веке абсолютная интеграция, предполагающая полное обеспечение «нижнего» производственного процесса сырьем произведенным в «верхнем» встречается крайне редко. Подобный пример стоит рассматривать как исключение, так как часто для полноценного функционирования «нижнего» производственного процесса приходится частично обращаться к сторонним поставщикам.

Неоклассическая теория под вертикальной интеграцией понимает владение и полный контроль над соседними этапами производственной цепочки. Вертикально интегрированная структура организации предполагает полную свободу в принятии решений на всех стадиях производственной цепи. В рамках неоклассической теории считается, что все решения об изменении продукта (качество, цена) производятся единолично либо «верхним», либо «нижним» звеном производственной цепи. Решение, в данном случае, направлено на максимизацию своей индивидуальной, а не общей прибыли всех звеньев производственной цепи.

Современные исследователи проблемы вертикальной интеграции в рамках микроэкономического подхода, рассматривают ее как инструмент повышения эффективности и разделяют на два направления: полная интеграция и частичная. В первом – компания управляет всей отраслевой цепочкой. Во втором – компания управляет только ключевыми звеньями.

Вертикальная интеграция может происходить различными путями. «Формирование» вертикальной интеграции – происходит одновременно с возникновением организации. «Экспансия» – вертикальная интеграция происходит в результате внутреннего роста и развития организации, создаются новые звенья на соседних стадиях производственной цепочки. «Слияние» – вертикальная интеграция на основе поглощения одной организацией другой, которая находится на соседней стадии производственной цепочки.

Экономическая теория дает различные объяснения вертикальной интеграции. Некоторые руководствуются монопольным положением и рентой. Другие оправдывают интеграцию увеличением прибыли, которая достигается за счет большей экономии (эффект масштабов).

Выделяют три основных причины вертикальной интеграции: технологическая экономия, транзакционная экономия, несовершенство рынка. Так же можно дополнить этот список желанием организации обеспечить себя надежными поставщиками основного сырья и ресурсов.

Часто мотивом создания вертикально-интегрированной структуры организации является получение технологической экономии. Классическим примером является экономия энергии в производстве стальных конструкций, когда на одном из этапов необходима сталь, в производственный процесс включают дополнительное звено, вместо того чтобы покупать сталь (которую придется повторно накалить) у внешних поставщиков.

Некоторые ученые ставят под вопрос технологическую экономию как основной мотив вертикальной интеграции. Представитель институционального подхода к определению вертикальной интеграции Уильямсон [12, р. 650] считает, что технологическая экономия может мотивировать формирование вертикально-интегрированной структуры в случае, если существует единая технология, которая значительно превосходит все остальные.

Вертикальная интеграция может возникнуть из-за несовершенства рынка. Если компания поставщик (предшествующее звено производства) или компания потребитель (последующее звено производства) слабы и не конкурентоспособны, то те фирмы, которые обладают рыночной властью, могут поглотить их. Использовать вертикальную интеграцию в качестве инструмента получения конкурентного преимущества – регулирования ценовой политики, формирования барьеров для выхода на рынок других компаний.

Значительная часть современных работ неоклассической школы посвящена отрицательному влиянию системы вертикальных ограничений на благосостояние. П. Рей и Дж. Стиглиц в своих работах пишут, что вертикальные ограничения на рынке несовершенной конкуренции при недостаточном количестве продуктов-заменителей снижают не только конкуренцию дистрибьюторов на рынке одного продукта, но и конкуренцию между товарами разных фирм [10, р. 439]. Д.У. Кэрлтон, Дж. Перлофф, М.К. Перри указывают на то, что вертикально-интегрированная структура способствует установлению ценового неравенства потребителей на монополистическом рынке [5, р. 202], [9, р. 563].

П. Агион, П. Болтон, О. Харт, Ж. Тироль, М. Риордан считают вертикальную интеграцию – механизм для усиления монопольного положения путем установления барьеров входа на рынок [2, р. 395], [8, р. 252], [11, р. 1241].

В процессе экономической деятельности индивиды, обладающие собственными ресурсами, решая хозяйственные задачи, взаимодействуют друг с другом, обмениваются благами. Обмен или отчуждение и присвоение прав собственности на блага называется трансакцией, символическим воплощением которой является контракт.

Выделяют следующие характеристики трансакций:

1. Частота повторения трансакций. Выделяют случайные (редкие, совершаемые нерегулярно) и регулярно повторяющиеся трансакции.
2. Степень присущей трансакциям неопределенности. Существует два типа неопределенности. Первый тип – неспособность точно (количественно) предсказать все варианты изменений параметров, внешних по отношению к области контракта. Второй тип (поведенческая неопределенность) – непредсказуемость действий контрагентов по отношению друг к другу, поскольку они могут быть склонны к оппортунистическому поведению.
3. Специфичность активов. Выделяют следующие типы специфичности активов:
 - специфичность физического капитала (особенности технологии производства продукта для

конкретных покупателей, не могут быть преобразованы без затрат на производство нового продукта для альтернативных покупателей);

- специфичность человеческого капитала (персонал компании обладает конкретными знаниями о технологии и производственном процессе);
- временная специфичность (когда своевременное выполнение имеет решающее значение, и не соблюдение временных рамок может вызвать перебои в производственном процессе).

Б. Клейн, К. Эрроу, А. Алчиан считают вертикальную интеграцию инструментом устранения неопределенности в условиях специфичности активов и (или) неполноты информации [3, р. 180]. Б. Клейн и Р. Кроуфорд считают, что в условиях специфичности активов вертикальные ограничения не могут заменить вертикальную интеграцию из-за высокой степени риска оппортунистического поведения покупателя [8, р. 317].

Хотя в целом признано, что трансакционные издержки играют очень важную роль в определении решения между купить – сделать, или между продать – использовать. Данной теории не хватает удовлетворительной трактовки недостатков вертикальной интеграции.

Б. Холмстрон и Дж. Робертс (1998) [4, р. 89] рассматривают случаи, когда наличие специфических активов должны были привести к вертикальной интеграции, но фирмы, предпочли другие варианты решения проблемы: широкое использование субподряда в Японии, союз между независимыми фирмами. Высокая степень частоты и взаимозависимости, кажется, поддерживают, а не препятствуют, продолжающемуся сотрудничеству. В качестве примера, в Японии автомобильная промышленность характеризуется долгосрочными отношениями с относительно небольшим числом поставщиков. Технологии принадлежат поставщикам. При таких обстоятельствах, теория трансакционных издержек предполагает, оппортунистическое поведение со стороны автопроизводителей. Но, проблемы морального вреда преодолеваются благодаря многократному взаимодействию между поставщиками и потребителями, так как хорошая репутация требуется для получения дохода в будущем.

Таким образом, выделяют три фактора влияющих на решение о вертикальной интеграции: технологическая экономия, трансакционная экономия, несовершенство рынка.

Вертикальная интеграция является крайним решением проблем возникающих, при заключении договора между двумя звеньями вертикальной цепочки, когда не удастся наладить централизованное управление и взаимодействие.

Список использованной литературы

1. Adelman, M. Integration and the antitrust laws // Harvard Law Review. 1949. V. 63. N 1. – P. 27-77.
2. Agion P. Contracts as a Barrier to Entry / P. Agion, P. Bolton // American Economic Review. 1987. – Vol. 77. – P. 388-401.
3. Arrow K.J. Vertical Integration and Communication / K.J. Arrow // Bell Journal of Economics. 1975. – Vol. 6, № 1. – P. 173-183.
4. Bengt Holmstrom and John Roberts Journal of Economic Perspectives—Volume 12, Number 4. 1998—Pages 73-94.
5. Carlton D.W. Vertical Integration in Competitive Markets Under Uncertainty / D.W. Carlton, J. Perloff // Journal of Industrial Economics. 1979. – Vol. 27. – № 3. – P. 189- 209.
6. Harrigan, K. R. Vertical Integration and corporate strategy // The Academy of Management Journal, 1985. V. 28. N 2. – P. 397-425.

7. Hart O. Vertical Integration and Market Foreclosure / O. Hart, J. Tirole, D.W. Carlton, O.E. Williamson // *Brooking Papers of Economic Activity: Microeconomics*. 1990. – P. 205-286.
8. Klein B. Vertical Integration Appropriable Rents and the Competitive Contracting Process / B. Klein, R. Crawford, A. Alchian // *Journal of Law and Economics*. 1976. – Vol. 21. – P. 297-326.
9. Perry M.K. Vertical Integration: The Monopoly Case / M.K. Perry // *American Economic Review*. 1978. – Vol. 68. – № 4. – P. 561-570.
10. Rey P. The Role of Exclusive Territories in Producers' Competition / P. Rey, J. Stiglitz // *Rand Journal of Economics*. 1995. – Vol. 26. –P. 431-451
11. Riordan M.H. Anticompetitive Vertical Integration by a Dominant Firm / M.H. Riordan // *American Economic Review*. 1998. – Vol. 88, № 5. – P. 1232-1248.
12. Williamson, OE “Vertical Merger Guidelines: Interpreting the 1982 Reforms,” *California Law Review*. 1982. – Vol. 7. – 604-789.

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ АКТИВАМИ НЕПЛАТЁЖЕСПОСОБНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Бекетова Ольга Николаевна

Доктор экон наук, проф кафедры экономики и управления на предприятии, г. Саратов

Шайхутдинова Кристина Альбертовна

Студент кафедры экономики и управления на предприятии, г. Саратов

Актуальность проблемы управления активами предприятия обусловлена целым рядом причин, главными среди которых являются: повышение уровня финансовых рисков предприятий в условиях рыночной экономики, обострение конкурентной борьбы между предприятиями в различных сегментах рынка и ряд глубоких финансово-экономических кризисов, постигших российскую экономику за последние пятнадцать лет [1, с.1].

Основной причиной реструктуризации активов предприятия обычно является низкая эффективность работы компании, вызванная несоответствием бизнес-модели предприятия меняющимся требованиям рынка. Следствиями подобной ситуации становятся неудовлетворительные финансовые показатели, нехватка оборотных

средств, высокий уровень дебиторской и кредиторской задолженности, участие в процедурах банкротства. Однако эффективное управление активами необходимо и для вполне успешных предприятий. Так как, любые изменения бизнеса или рыночных условий требует адекватного изменения системы управления активами. И в таких условиях дальновидные руководители проводят преобразования, не дожидаясь снижения эффективности бизнеса.

Следует отметить, что хотя понятие «активы хозяйствующего субъекта» в настоящее время трактуется учёными-экономистами неоднозначно (табл.1), общепризнанно к активам предприятия относят совокупность его материального и финансового имущества, объектов интеллектуальной собственности и прав на пользование ресурсами.

Таблица 1

Существующие подходы к понятию «активы предприятия»

Источник	Определение
Борисов А. Большой экономический словарь. М.: Книжный мир. 2010.	Актив — совокупность имущественных прав, принадлежащих физическому или юридическому лицу
Додонов В. Н. Большой юридический словарь. Инфра-М. 2014.	Актив (от лат. <i>activus</i> — деятельный) 1) любая собственность организации: машины и оборудование, здания, запасы, банковские вклады и инвестиции в ценные бумаги, патенты; 2) часть бухгалтерского баланса, отражающая материальные и нематериальные (гудвилл) ценности предприятия; характеризует состав, размещение и использование средств, сгруппированных по их роли в процессе воспроизводства; 3) превышение доходов над расходами (платежный баланс)
Терминологический словарь банковских и финансовых терминов. М.:2011.	Активы предприятия – собственность предприятия, отражаемая в активе баланса
Лопатников Л. И. Экономико-математический словарь: Словарь современной экономической науки. - М.: Дело, 2003.	Активы [asset] — собственность фирмы или отдельного лица (в денежном выражении), составляющая часть достояния (богатства).
Щербаков А.С. Нестандартные подходы к управлению активами промышленного предприятия // Вестник Ангарской государственной технической академии. 2007. Т. 1. № 1. С. 76-80.	Активы предприятия - контролируемые им экономические ресурсы, сформированные за счет инвестированного в них капитала, характеризующиеся детерминированной стоимостью, производительностью и способностью генерировать доход, постоянный оборот которых в процессе использования связан с факторами времени, риска и ликвидности.

При этом существует большое количество классификаций активов предприятия в зависимости от различных критериев (табл. 2), с помощью которых строится процесс управления активами предприятия, который на наш взгляд представляет собой процесс, состоящий из

определения оптимального объема и структуры внеоборотных и оборотных активов, источников их покрытия и соотношения между ними, достаточного для обеспечения долгосрочной производственно-хозяйственной и эффективной финансовой деятельности предприятия.

Таблица 2

Классификация активов предприятия

Критерии классификации	Содержание
Форма функционирования активов	Материальные активы Нематериальные активы Финансовые активы
Характер участия в хозяйственном процессе и скорость оборота активов	Оборотные (текущие) активы Внеоборотные активы
Характер обслуживания отдельных видов деятельности	Операционные активы Инвестиционные активы
Характер финансовых источников формирования активов	Валовые активы Чистые активы
Характер владения активами	Собственные активы Арендные активы
Степень ликвидности активов	Активы в абсолютно ликвидной форме Высоколиквидные активы Среднеликвидные активы Слаболиквидные активы Неликвидные активы
В плане эффективности функционирования	Используемые в производстве Неиспользуемые в производстве Безвозмездно используемые
В плане нахождения активов по отношению к предприятию	Внешние активы Внутренние активы

Бесспорно, управление активами должно носить на предприятии характер непрерывного процесса, осуществляемого посредством реализации функций менеджмента т.е. планирования, организации, координации, контроля, оптимизации.

Нами были рассмотрены основные этапы управления активами предприятия и предложены, соответствующие каждому этапу управления показатели табл. 3 и 4.

Таблица 3

Этапы управления внеоборотными активами предприятия

Этапы управления	Основные показатели этапа
1 Анализ внеоборотных активов предприятия в предшествующем периоде.	Анализ структуры и динамики внеоборотных активов Коэффициент участия внеоборотных активов в общей сумме активов Коэффициент амортизации нематериальных активов Коэффициент износа основных средств Коэффициент выбытия основных средств
2 Оптимизация общего объема и состава внеоборотных активов	Коэффициент определяющий потребность предприятия во внеоборотных активах Период оборота используемых внеоборотных активов
3. Обеспечение правильного начисления амортизации внеоборотных активов предприятия	Установлено четыре способа начисления амортизации для целей бухгалтерского учета.
4. Обеспечение своевременного обновления внеоборотных активов	Коэффициент обновления внеоборотных активов Скорость обновления внеоборотных активов Коэффициент ввода в действие внеоборотных активов
5. Обеспечение эффективности использования внеоборотных активов предприятия	Коэффициент рентабельности внеоборотных активов Коэффициент производительности внеоборотных активов Коэффициент производственной емкости Фондоотдача Фондоёмкость
6. Выбор форм оптимизации структуры источников финансирования внеоборотных активов	Общая потребность в приросте внеоборотных активов в планируемом периоде

Таблица 4

Этапы управления оборотными активами

Этапы	Основные показатели
1. Анализ оборотных активов предприятия в предшествующем периоде	Рассматривается динамика, структура, состав оборотных активов
2. Выбор политики формирования оборотных активов предприятия	Консервативный подход Умеренный подход Агрессивный подход
3. Оптимизация объема и структуры оборотных активов	Определяется общий объем оборотных активов К неравномерности оборотных активов Сумма постоянной части оборотных активов Максимальная и средняя сумма
4. Обеспечение необходимой ликвидности оборотных активов	Показатели ликвидности
5. Обеспечение необходимой рентабельности оборотных активов, деловой активности	Рентабельность оборотных активов Коэффициент оборачиваемости оборотными активами
6. Выбор форм и источников финансирования оборотных активов	Обеспеченность запасов собственными оборотными средствами

Считаем, что выделенные и сгруппированные нами в табл.3 и 4 показатели могут служить базой для принятия превентивных управленческих антикризисных решений на предприятии.

Конечно, методы управления активами неплатежеспособного предприятия процедурах банкротства, представленные в табл.5, будут иметь свои особенности и ограничения.

Так в реабилитационных процедурах (наблюдение, финансовое оздоровление, внешнее управление, мировое соглашение) основная цель управления неплатежеспособным предприятием - восстановление платежеспособности. Соответственно, при управлении активами в данных процедурах, необходимо совершить действия, затрагивающие все виды активов с целью улучшения перечисленных в табл. 3 и 4 показателей деятельности предприятия. При этом особое внимание необходимо обратить на методы реструктуризации активов предприятия. Речь идёт о реструктуризации имущественного комплекса и задолженности предприятия

В экономической практике чаще всего используют два метода проведения реструктуризации имущественного комплекса предприятия: отчуждение активов и их замещение.

Отчуждение материальных активов влечет за собой соответствующее уменьшение величины активов и валюты баланса предприятия и может быть осуществлено в формах продажи, сдачи в аренду, возмездной или безвозмездной передачи иному лицу, списания.

Замещение активов предприятия на права участия в организации, создаваемой на базе этих активов, предусматривает создание одного или нескольких новых юридических лиц с оплатой соответствующих долей участия в этих организациях за счет имущества данного предприятия. Замещение активов может быть осуществлено только по инициативе его учредителей (участников) или собственника. Акции, созданных на базе имущества предприятия акционерных; обществ включаются в состав имущества предприятия могут быть проданы на открытых торгах или на организованном рынке ценных бумаг. Та-

ким образом, процедура замещения активов предоставляет предприятию, его участникам, акционерам (собственнику) и кредиторам весьма высокоэффективный инструмент реструктуризации имущественного комплекса неплатежеспособного предприятия, нацеленный на использование возможности сохранения жизнеспособных предприятий и создание на их основе доходного и инвестиционно привлекательного бизнеса. Экономический эффект от реализации вышеописанных мероприятий заключается в снижении накладных расходов на содержание избыточных производственных мощностей и в повышении инвестиционной привлекательности предприятия.

Особое внимание на неплатежеспособном предприятии необходимо обратить на реструктуризацию задолженности, которая может быть связана: с заменой лиц в обязательствах (путём уступки прав требования и перевода долга); с изменением сроков задолженности; изменением сумм долга; изменением схемы погашения и способов исполнения обязательств.

Например, для выбора стратегии работы с каждым должником необходимо произвести инвентаризацию дебиторской задолженности с выделением из неё трёх основных групп: безнадежная, сомнительная и перспективная к взысканию. К первым двум группам дебиторов целесообразно применить уступку прав требования, регламентированную статьями 382-390 ГК РФ. Для реализации данной задачи необходима разработка макета соглашения об уступке прав требования и совместные усилия юридической, финансовой служб и службы маркетинга для заключения названных соглашений с рядом организаций.

По остальным дебиторам, срок исполнения обязательств, которых наступил достаточно давно, целесообразно обратиться в суд с исками, вплоть до ареста и реализации их имущества. Задолженность с истекшим сроком исковой давности (более трёх лет) должна быть списана на убытки предприятия. На предприятии могут быть применены внесудебные пути погашения просроченной задолженности: заключение договора об отсрочке либо рассрочки погашения задолженности; прекращение обязательств (в форме отступного, зачёта и новации).

Таблица 5

Систематизация методов управления активами в процедурах банкротства

Процедура банкротства	Цель управления активами	Критерий экономической эффективности управления	Основные мероприятия по управлению активами	Ограничения в процессе управления
Финансовое оздоровление	восстановление платежеспособности должника и погашение его задолженности в соответствии с утвержденным графиком	Максимальный рост рыночной стоимости предприятия по показателю роста рыночной стоимости собственного капитала предприятия Удовлетворение требований кредиторов	1.Повышение эффективности использования внеоборотных активов (оптимизация показателей табл.3) 2.Повышение эффективности использования оборотных активов (оптимизация показателей табл.4) 3.Реструктуризация активов Непосредственное отчуждение материальных активов в форме:	Решение органа управления должником и собрания кредиторов. Включение в план финансового оздоровления 24 месяца
Внешнее управление	Восстановление платежеспособности; 100% погашение требований кредиторов; сохранение и развитие бизнеса	Максимальный рост рыночной стоимости предприятия по показателю роста рыночной стоимости собственного капитала предприятия Удовлетворение требований кредиторов	• продажи; • сдачи в аренду; • возмездной или безвозмездной передачи иному лицу; • списания. Замещение активов 4.Реструктуризация дебиторской задолженности 5.Проведение реорганизационныхalloкаций.	Решение органа управления должником и собрания кредиторов. Включение в план внешнего управления. 24 месяца
Конкурсное производство	Максимальное удовлетворение требований кредиторов; ликвидация бизнеса; ликвидация предприятия для неэффективного собственника	Максимальное удовлетворения требований кредиторов	Поиск и аккумулирование имущества должника, ликвидация организации, соразмерное удовлетворение требований кредиторов.	Утверждение собрания кредиторов порядка, сроков и условий продажи имущества должника. Ограничения в смете расходов на проведение процедур банкротства согласование смет с собранием кредиторов 12 месяцев

Управление активами в процедуре конкурсного производства сводится к трем основным этапам:

- поиску и аккумулированию имущества должника,
- ликвидации организации,
- соразмерному удовлетворению требований кредиторов.

Безусловно, что управление активами, в том числе и их реструктуризация должна проводиться с учетом отраслевых и производственно-технологических особенностей предприятия, характера взаимосвязей между подразделениями, учета сложившейся структуры собственности и часто даже учета взаимоотношений между руководителями предприятия и руководителями структурных подразделений. Поэтому в связи с индивидуальными особенностями каждого предприятия не представляется возможным разработать одну типовую схему управления активами, приемлемую для всех без исключения предприятий.

Список литературы

1. Аксенов П.В. Реструктуризация как способ обеспечения устойчивости развития компании//Эффективное антикризисное управление. Доступ: http://www.e-c-m.ru/magazine/73/eau_73_176.htm
2. Борисов А. Большой экономический словарь. М.: Книжный мир. 2010. - 848 с.
3. Додонов В. Н. Большой юридический словарь. Инфра-М. 2014.-790 с.
4. Лопатников Л. И. Экономико-математический словарь: Словарь современной экономической науки.- М.: Дело, 2003.-520 с.
5. Терминологический словарь банковских и финансовых терминов. М.:2011.-670с.
6. Щербаков А.С. Нестандартные подходы к управлению активами промышленного предприятия//Вестник Ангарской государственной технической академии. 2007. Т. 1. № 1. С. 76-80.

ОЦЕНКА СООТВЕТСТВИЯ СОЦИАЛЬНЫХ СТАНДАРТОВ ТРЕБОВАНИЯМ ИМПЕРАТИВА СОЦИАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

Бильская Ольга Владимировна

кандидат экономических наук, Днепропетровский национальный университет имени Олеся Гончара, доцент кафедры экономики и управления национальным хозяйством, г. Днепропетровск

Со второй половины XX в. главной закономерностью общественного развития стран мирового сообщества стала ориентированность на обеспечение доминирования социальности в экономических системах с рыночным механизмом хозяйствования. Согласно этим изменениям сформировались различные модели рыночной экономики с той или иной силой проявления социальной компоненты.

Украина тоже с самого начала независимого хозяйствования осуществляет поиск средств оптимального сочетания экономических и социальных аспектов развития. Однако оценка реалий почти двадцатитрехлетнего восхождения к вершинам социальности по изменениям, которые произошли в социальной архитектонике общества, не позволяет однозначно утверждать об их соответствии цивилизационным перспективам. По определению известного ученого Э. Либановой «масштабная бедность и глубокое неравенство населения по доходам и потреблению» стали характерным признаком современной Украины [6, с. 5]. Различные течения и школы экономической науки расставляют неоднозначные акценты в определении причин, которые способствовали откату от социальных достижений советской эпохи. В то же время существуют и позиции, которые не имеют значительных различий. Речь идет об акцентуации внимания на недостатках формирования и реализации социальной политики и несовершенства института социальных стандартов. Если быть максимально объективным, то действительно при проведении социальной политики не удалось равномерно охватить все многоуровневое поле ее подчинения и направить на достижение одной цели, связанной с кардинальным изменением благосостояния населения. Что касается выделения социальных стандартов в качестве причины, тормозящей социальное развитие, в этом случае есть определенная закономерность, поскольку они выступают нормативно-правовой базой осуществления социальной политики.

Однако приведенная констатация вовсе не означает отстранение науки от решения проблем, которые возникли перед страной в контексте социальной конверсии экономики. Да и не могло быть иначе в силу того, что основным содержанием социальной политики являются взаимоотношения социальных групп по сохранению приемлемого с цивилизационных позиций социального положения населения в целом и отдельных его слоев и его изменения в противном случае. Естественно, что сферами приложения усилий социальной политики должно быть общество в целом, отдельные слои населения, индивидуальное и социальное неравенство, социальное отторжение, социальная поддержка, социальная сфера, отношения труда и капитала и др. При такой разноплановости, безусловно, невозможно выделить всех ученых, которые осуществляли исследования в области социальной политики, но из тех, кто формировал ее организационные и методологические основы следует сослаться на В. Гейца,

О.Гришнову, В.Гришкина, Н.Дееву, Т.Заяц, Т.Кириян, Э.Либанову, Л.Лисогор, В.Новикова, В.Оникиенко и др.

Есть уверенность в том, что социальные проблемы на национальных территориях не связываются с кризисом науки, а в большей степени свидетельствуют о факте как полного, так и несвоевременного использования в управленческой практике рекомендаций науки. В то же время нужно признать, что механизмы социализации, которые предлагались на предыдущих этапах трансформационных преобразований и не были в силу разных причин задействованными в управленческих решениях, завершают свою каденцию. Новой экономике потребуется обновление методологии формирования и осуществления социальной политики, которой уже совсем недостаточно замыкаться исключительно на социальной сфере, а следует включать конгломерат мероприятий все сферы целостной жизнедеятельности человека. Сама постановка проблемы видится не в плоскости социальной функции государства вообще, а в определении и обеспечении ее способности выполнять социальную функцию.

В социальном государстве формирование социального благополучного статуса начинается с закладки потенциала возможностей к продуктивной деятельности, характера занятости, сферы приложения труда, полученного в результате участия в производственном процессе дохода и его покупательной способности.

По классическому подходу сущность социального государства сводится к «...обязательству поддерживать абсолютное равенство в правах для всех общественных классов... Она обязана способствовать экономическому и социальному прогрессу всех своих граждан...» [11, с. 584]. Из прав, связанных с формированием благополучных позиций населения, Конституция Украины выделяет: право на труд, который включает возможность зарабатывать себе на жизнь трудом (Ст.43); право... на заработную плату не ниже той, которая определена законом (Ст.43); право на достаточный жизненный уровень для себя и своей семьи, включающий достаточное питание, одежду и жилье (С.48) [5, с. 12-14].

В этих нормативных положениях мы видим коррелируемость приведенных прав граждан и обязательств государства с реальными доходами работников. В реальной действительности эта зависимость реализуется в два этапа, связанные с распределением созданного продукта. Если трудовых и полученных на стадии первичного распределения ВВП доходов от собственности не хватает для обеспечения цивилизационного уровня жизни, то их наращивают путем вторичного распределения через текущие социальные трансферты.

Соотношение между заработной платой и социальными трансфертами в доходах населения, установленное для периода экономического роста в 2000 - 2012 гг. и представленное в табл.1, формирует методологическую платформу осмысления политики доходов и ее соответствия конституционным обязательствам государства. Из табл.1 следует, что доля заработной платы при первичном

распределении созданного продукта на протяжении 2000-2012 гг. постоянно уменьшалась. В то же время нельзя не замечать и того, что рост удельного веса социальных трансфертов в тот же период происходило за счет приро-

ста расходов на социальную защиту и социальное обеспечение населения. Однако движение в направлении наращивания доли социальных трансфертов в доходах населения не означает усиление благополучных позиций, а, наоборот, действия по смягчению проблем обеднения.

Таблица 1

Динамика удельного веса заработной платы и социальных трансфертов доходов населения в 2000 - 2012 гг. [3].

Показатели	Год												
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Заработная плата	43,4	42,7	42,7	43,9	42,8	42,1	43,5	44,8	43,3	40,8	40,8	41,8	42,2
Социальная помощь и другие полученные текущие трансферты	34,9	36,0	36,4	36,2	38,2	39,7	39,0	36,7	37,8	40,8	38,9	37,1	37,4
В том числе													
Социальная защита и социальное обеспечение	18,5	19,0	18,8	16,6	18,4	27,1	22,5	21,2	23,2	21,6	24,7	22,5	23,8
Соотношение между заработной платой и социальными трансфертами	1,24	1,19	1,17	1,21	1,12	1,06	1,12	1,22	1,15	1,00	1,05	1,13	1,13

Все эти противоречивые изменения в источниковой базе формирования доходов населения не вписываются в каноническую методологию рыночной системы с социальной ориентированностью и, прежде всего, свидетельствуют о наличии деструкции по оплате труда. Если по данным расчетов в Украине удельный вес заработной платы денежных доходов населения не превышает 43,5%, то в развитых странах на нее приходится 60-65%, а доля социальных трансфертов колеблется в пределах от 10 до 15% [8, с.54].

Известно, что состояние и изменения в источниковой базе доходов корреспондируются с действующим порядком распределения и перераспределения созданного обществом продукта, который задается через систему социальных стандартов при обязательном соблюдении требования о соответствии социальным гарантиям государства. Эта констатация удерживает глубокую научную аргументацию программирования общественного прогресса к цивилизационному уровню через стандартизацию доходов.

Сущность понятий «социальный стандарт» и «социальные гарантии» определена в Законе Украины «О государственных социальных стандартах и государственных социальных гарантиях» [9]. Сущность формулы «социальный стандарт» осмысливается через термин «стандарт», который этимологически понимают как «... образец, эталон, модель, которые используются в качестве объектов сравнения с другими им подобными» [2, с. 690, 691]. Единственное, что меняется при переходе к категории «социальный стандарт», это конкретизация сферы действия, а именно социальных отношений. Этот термин в прагматическом аспекте предлагается воспринимать как «... своеобразную планку в удовлетворении... потребностей, которую государство не должно опускать» [7].

Согласно этому Закону «социальные стандарты» предстают в качестве установленных законами и иными

нормативно-правовыми актами социальных норм и нормативов, по которым определяют уровни основных социальных гарантий. Что касается «социальных гарантий», то под ними понимают установленные законами и нормативно-правовыми актами минимальные размеры оплаты труда, доходов граждан, пенсионного обеспечения, социальной помощи и других видов социальных выплат, которые обеспечивают уровень жизни не ниже прожиточного минимума.

В условиях отсутствия общей цели по уровню среднедушевых доходов и его этапных значений в ходе социальной конверсии экономики в Украине принято уникальную регуляторную технологию социально-благополучного развития, а именно по среднемесячной заработной плате. Мы понимаем, что методология вообще не может быть универсальной, однако те новации, которые введены в процессы анализа, оценки и планирования результатов социальной ходы за среднемесячной заработной платой не только удивляют, а ставят в тупик. Руководствуясь политическим, но отнюдь не экономическим интересом, при презентации распределения домохозяйств по уровню среднедушевых доходов, Государственная служба статистики Украины включает доход на уровне среднемесячной заработной платы в диапазон десятого дециля [3]. Это позволяет говорить о «социальных достижениях» по коэффициенту фондов, которые превосходят европейские стандарты. Так, в частности, при фактическом соотношении среднедушевых доходов между крайними децилями в 1168 раз по состоянию на начало 2013 гг., научной общественности приходилось цифра в 7,8 раза, что было меньше европейского норматива, который не превышает 10 [4, с.132]. При этом емкость прослойки, удерживающей доход на уровне среднемесячной заработной платы и более согласно табл.2 колеблется в зависимости от степени расширения верхнего интервала в пределах 6-24%.

Таблица 2

Динамика среднемесячной заработной платы в соотношении с реальным уровнем доходов и социальными стандартами в 2000-2012 гг. [3]

Показатели	Год												
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Средне-месячная заработная плата (СМЗП), грн	230	311	376	462	590	806	1041	1351	1806	1906	2239	2633	3026
Удельный вес лиц, получающих СМЗП и более, %	Понад 240-13,9	Понад 300-12,1	Понад 360 – 9,9	Понад 360 – 14,7	Понад 420-18,6	Понад 720-10,6	Понад 720-15,8	Понад 840-24	Понад 1920-6,1	Понад 1920-7,1	Понад 1920-12,4	Понад 1920-24,8	Понад 3000-8,4
Модальное значение СМЗП, грн	96,3	114,1	117,2	144,4	188,7	270,1	322,9	516,7	686	754,5	1015,7	1190,1	1386,2
Соотношение между номинальной и модальной СМЗП	2,39	2,73	3,21	3,20	3,13	2,98	3,22	2,61	2,63	2,53	2,20	2,21	2,18
Прожиточный минимум (ПМ)	270,1	311,3	342,0	342,0	362,2	423,0	463,8	518,5	607,5	638,5	843,17	914,08	1042,42
Соотношение между модальной СМЗП и ПМ	0,36	0,37	0,34	0,42	0,52	0,64	0,70	1,00	1,13	1,18	1,21	1,30	1,33
ПМ в сопоставимых ценах 2012 г.	798,1	866,9	944,8	898,1	872,8	898,1	902,6	894,4	836,9	758,9	916,1	920,3	1042,42

В свое время известный греческий философ Аристотель подчеркивал, что «... государство более всего стремится к тому, чтобы все в нем были равны и одинаковы, а это свойственно преимущественно людям средним» [1, с. 567]. Современная методологическая платформа задействования категории «социальный стандарт» в процессы регулирования благосостояния населения весьма далека от мировоззренческой конструкции Аристотеля в силу принятия в качестве базового государственного социального стандарта «прожиточного минимума», который на протяжении 2000-2012 гг. практически не менялся.

При задействовании инструментальных средств статистики модальное значение среднемесячной заработной платы в 2012 г. не превышало 1386,2 грн. Расчеты подтверждают незначительное расхождение между прожиточным минимумом и модальным значением среднемесячной заработной платы. Установить соотношение между модальным значением среднемесячной заработной платы и ее эталоном среднего достатка невозможно из-за отсутствия последнего.

Подобная технология движения к среднему достатку не имеет ничего общего с обеспечением управляемой динамики, поскольку направлена реально на финансовое усиление наиболее зажиточного слоя и не затрагивает интересы основной массы населения страны. На наш взгляд, социальный стандарт вовсе не тождествен социальным показателям, связанным с минимальными уровнями воспроизведения жизнеспособности человека, обеспечения потребления или предоставления услуг. В то же время мы не исключаем возможностей задействования прожиточного минимума в регуляторную практику для установления нижней планки диапазона изменений заработной платы. Не может не возникнуть и вопрос установления заработной платы на уровне среднего достатка. Методологическая возможность существует в силу существования ряда нормативов. В частности считается, что прожиточный минимум по абсолютному размеру не превышает 30-40% от минимального потребительского бюджета, пятикратное значение которого и представляет уровень среднего достатка [8, с. 84,85; 10, с. 66].

Следовательно, для обеспечения управляемой, реальной динамики к социальным вершинам по доходам

следует отойти от исповедуемой в Украине модели стандартизации социальных показателей и задействовать принципиально новые, более адекватные социальным императивам и сложившимся условиям. В основном речь идет не только и не столько о создании новой системы социальных стандартов и гарантий, а в первую очередь, о внедрении инновационного инструментального обеспечения программирования благополучного восхождения, базой которого должна стать мера приближения модального значения среднемесячной заработной платы к зарплате среднего уровня благосостояния при постоянном росте ее нижней планки.

Список литературы

1. Аристотель // Соч. в 4-х т. – Т 4. – М.: Мысль, 1983. – 830 с.
2. Борисов А.Б. Большой экономический словарь / А.Б. Борисов; Изд. 2-е перераб и доп.. – М.: Книжный мир, 2006. – 860 с.
3. Государственная служба статистики Украины [сайт]: статистическая информация. – Режим доступа: www.ukrstat.gov.ua.
4. Ещенко П.С. Куда движется глобальная экономика в XXI веке? / П.С.Ещенко, А.Г.Арсенко. – К.: Знання України, 2012. – 479 с.
5. Конституция Украины. – Д.: Пороги, 1996. – 47 с.
6. Либанова Е.М. Гуманизм, общественная интеграция и социальное развитие / Е.М. Либанова // Демография и социальная экономика. – 2010. – № 2 (14). – С. 3-15
6. Очирова А. Стандарты нищеты / А. Очирова [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.viperson.ru.
7. Политика доходов и качество жизни населения / под ред. Н. А. Горелова. – СПб.: Питер, 2003. – 656 с.
8. О государственных социальных стандартах и государственных социальных гарантиях: по состоянию на 5.10.2000 года № 2017-III // Ведомости Верховной Рады Украины. – 2000. – № 48. – ст.49.
9. Шевчук П.И. Социальная политика / П.И.Шевчук. – Л.: Мир, 2003. – 400
10. Штейн Л. Учение об управлении и право управления с сравнением литературы и законодательств Франции, Англии и Германии / Л. Штейн. – СПб.: А.С. Гиероглифов, 1874. – 674 с.

РОЛЬ ИННОВАЦИОННЫХ БАНКОВСКИХ КРЕДИТНЫХ ПРОДУКТОВ В РАЗВИТИИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РФ

(на примере ООО «Дальневосточный» ОАО Альфа-Банк)

Бискер Вита Дмитриевна

Владивостокский государственный университет экономики и сервиса, студент

АННОТАЦИЯ: в статье рассматривается ситуация с потребительским кредитованием в России и в ООО «Дальневосточный» ОАО Альфа-Банк в частности, внедрение инновационных продуктов в банке.

Ключевые слова: кредит, потребительский кредит, инновационный продукт, ВВП, кредитная карта, спрос, рынок потребительского кредитования, экономический рост.

В странах с развитой экономикой и сложившимися финансовыми институтами потребительское кредитование является одним из основных видов банковских операций на рынке финансовых услуг. Широкое распространение потребительского кредитования связано с тем, что потребители могут приобрести товары длительного пользования, услуги и недвижимость в рассрочку, что делает эти активы доступными.

В России потребительское кредитование стало развиваться в конце 90-х годов. Первым из финансовых учреждений, кто стал оказывать услуги по потребительскому кредитованию населению - это банк «Русский Стандарт»[1,с.12]. Этапами активного развития потребительского кредитования в РФ стали 2005 –2014 годы. Этому способствовали объективные предпосылки и условия, а именно:

- стабильный политический, экономический и инвестиционный климат в стране, а также возросший спрос на товары, работы, услуги и, соответственно, потребительская активность населения;
- существенные темпы экономического роста (4,3% в 2011 году, 3,4% в 2012 году, 1,3% в 2013 году) и, которые сопровождалась невысокой инфляционной составляющей (6,1% в 2012 году и 6,5% в 2013 году)[2].

Потребительским принято называть «кредит, имеющий денежную форму, предоставляемый на цели совершения потребительских расходов»[3]. Говоря другими словами под потребительским кредитом подразумевается ссуда, которая выдается финансовой организацией заемщику (физическому лицу) для использования в некоммерческих целях. Одним из основных условий кредитных организаций для предоставления потребительских кредитов является устойчивая платежеспособность и доход заемщика не ниже определенного уровня, который банки определяют самостоятельно, исходя из принятой методики оценки кредитоспособности.

Сущность потребительского кредитования определяется его ролью (как положительной, так и отрицательной), которую оно оказывает на функционирование и развитие как потребительского, так и финансового рынков в целом.

К положительным аспектам распространения программ потребительского кредитования, на наш взгляд, можно отнести:

- содействие социально-экономическому развитию государства;
- повышение качества и уровня жизни граждан;
- стимулирование экономической активности населения.

Все перечисленное выше стимулирует развитие производства, дает толчок к экономическому росту и научно-техническому прогрессу. При этом возрастают риски участников кредитных сделок. Для финансовых учреждений они связаны с увеличением просроченной задолженности по потребительским кредитам, дополнительными расходами и потерей прибыли. Для заемщиков актуализируются риски дополнительных расходов, связанных с уплатой банковских процентов и ухудшения кредитной истории.

Объем российского рынка потребительского кредитования имеет тенденцию роста. На начало 2014 года общий объем выданных потребительских кредитов российским гражданам составил 10,4 триллиона рублей, что составляет 17% к ВВП[4].

В настоящее время на рынке потребительского кредитования оказывают услуги около 700 российских ком-

мерческих банков, 4000 ломбардов и 350 кредитных потребительских кооперативов граждан. Самыми активными операторами рынка кредитования являются банки.

Одним из основных лидеров на рынке потребительского кредитования является ОАО Альфа-Банк.

Объем потребительского кредитования в ОАО Альфа-Банке за 2013 год вырос на 29% по сравнению с 2012 годом[7]. ОАО Альфа-Банк сотрудничает с крупными российскими ретейлерами - «Эльдорадо», «DNS», «Связной», «Евросеть», интернет-магазинами, а также и с региональными торговыми группами и сетями, занимающимися реализацией бытовой и электронной техники, туристическими продуктами[5].

На конец 2014 года (на 01.11.2014) ОАО Альфа-Банк выдал потребительских кредитов на сумму 279139 млн. руб. Динамика выданных потребительских кредитов ОАО Альфа-Банка представлена в таблице 1.

Таблица 1

Объем выданных потребительских кредитов ОАО Альфа-Банком на 01.11.2014 года[6].

Дата	Выдано кредитов											
	Всего		в т.ч. на срок свыше 3 лет		в т.ч. на срок от 1 года до 3 лет		в т.ч. на срок от 6 мес. до 1 года		в т.ч. на срок до 6 мес.		прочие	
	Сумма	Темп прироста (%)	Сумма	Темп прироста (%)	Сумма	Темп прироста (%)	Сумма	Темп прироста (%)	Сумма	Темп прироста (%)	Сумма	Темп прироста (%)
01.11.14	279139	↑1.6	94503	↑1.22	57741	↑1.7	11351	↑1.3	670	↑3.04	114874	↑3.62
01.10.14	274851	↑2.2	93362	↑1.78	58727	↑1.1	11206	↑0.3	691	↑0.58	110865	↑4.75
01.09.14	268858	↑1.2	91731	↑1.95	59351	↑0.6	11241	↑0.8	695	↑4.20	105841	↑0.93
01.08.14	265673	↑2.5	89973	↑3.58	59012	↑0.3	11154	↑0.5	667	↑0.15	104866	↑3.16
01.07.14	259246	↑2.5	86863	↑3.39	58847	↑0.3	11211	↑4.2	668	↑1.91	101657	↑4.29
01.06.14	252862	↑2.9	84013	↑3.92	58996	↑1.0	11700	↑2.6	681	↑6.07	97472	↑3.93
01.05.14	245769	↑3.2	80842	↑5.38	58405	↑1.0	12013	↑3.5	725	↑1.09	93784	↑3.60

Из данных, приведенных в таблице 1 следует, что даже в условиях развивающегося кризиса ОАО Альфа-Банк увеличивает объемы потребительского кредитования гражданам России. За семь месяцев основной объем выданных кредитов (41,1%) и рост объемов кредитования наблюдается по прочим кредитам на 22,4%. Также популярностью пользуются долгосрочные кредиты свыше трех лет (33,8%). Рост объемов долгосрочных кредитов за семь месяцев составил 16,9%. Краткосрочные потребительские кредиты сроком до шести месяцев наименее популярны по причине «коротких денег», которые нужно возвращать[7].

По нашему мнению, дальнейшее развитие потребительского кредитования связано не только с расширением кредитных продуктов, но и с изменением технологии их предоставления, т.е. внедрением инноваций в практику банковского потребительского кредитования.

Инновационный продукт - результат инновационной деятельности (нововведение, инновация), получивший практическую реализацию в виде нового товара, услуги, способа производства (технологии) или иного общественно полезного результата. Внедрение новых инновационных продуктов в процесс банковского кредитования повышает удовлетворенность клиента и, как следствие, положительно влияет на репутацию банка.

С целью распространения услуг потребительского кредитования, ОАО Альфа-Банк активно внедряет инновационные продукты в сфере потребительского кредитования.

Одним из важных событий в сфере потребительского кредитования в 2013 году стало создание и внедрение нового инновационного продукта банка - карты «Мои покупки». В настоящее время объем продаж потребительских кредитов по этому продукту составляет 20-25% от всего объема потребительского кредитования. Для этого ОАО Альфа-Банк одна из самых крупных торговых сетей электроники и бытовой техники «М.Видео», а также магазин цифровой техники DNS заключили договор о взаимосоотрудничестве по выдаче потребительских кредитов[8].

Спецификой карты «Мои покупки» является то, что взамен срочного потребительского кредита наличными денежными средствами или на текущий счет для покупки товара, клиенту выдается кредитная карта. Со счета карты списывается необходимая сумма в пределах необходимого платежа, а по мере погашения кредита средства возвращаются на карту и становятся опять доступны для клиента. Срок действия карты составляет три года, поэтому для клиента она более выгодна, так как потребительский кредит в среднем около десяти месяцев. Поэтому

у карты более широкие возможности, клиент может снимать наличные денежные средства, оплачивать товары и услуги и тратить деньги по своему усмотрению.

В ОАО Альфа-Банк в 2013 году запущен еще один инновационный продукт потребительского кредитования – интернет-магазин кредитных карт Alfacards.ru.

Клиенты, зайдя на сайт интернет-магазина, заполнив анкету, отправив заявку в Банк, могут выбрать любую кредитную карту для реализации своих целей и потребностей. В случае подтверждения заявления, клиент приходит в ближайшее отделение Банка и получает готовую карту.

Внедрение новых кредитных продуктов имеет целью привлечение большого количества клиентов и удовлетворение потребностей различных слоев населения. Клиент может, не выходя из дома воспользоваться интернет-банком «Альфа-Клик».

Подводя итог сказанному, отметим, что разработка и внедрение инновационных банковских кредитных продуктов, которые ориентированы на оптимизацию расчетно-кассовых и кредитных операций населения в сочетании с разумной тарифной политикой создает конкурентные преимущества ОАО Альфа-Банк в части развития операций потребительского кредитования.

Список литературы

1. Бадалов Л.А. Становление рынка потребительского кредитования в России и его современное состояние // Банковские услуги, 2010, № 2. С. 12—14

2. Информационные издания ЦБ РФ: Бюллетень банковской статистики // www.cbr.ru официальный сайт: Центрального банка РФ URL: <http://www.cbr.ru/publ/main.asp?Prtd=BBS> (дата обращения 01.06.2012 г.)
3. Мир процентов. Официальный сайт: [электронный ресурс] — режим доступа — URL: <http://mir-percentov.ru>
4. Обзор представленности банков в социальных сетях (июнь-2012) // Banki.ru: информационный портал [электронный ресурс] — режим доступа. — URL: <http://www.banki.ru/news/research/?id=3881884> (дата обращения 02.06.2012 г.)
5. Павлова И.В., Анализ тенденций рынка розничного кредитования // Банковский ритейл, 2012. № 1 [электронный ресурс] — режим доступа — URL: http://www.reglament.net/bank/retail/2012_1/get_article.htm?id=1728 (дата обращения 02.06.2012 г.)
6. Рейтинг РБК. Официальный сайт. [электронный ресурс] — режим доступа — URL: <http://rating.rbc.ru>
7. Розничная торговля: статистические данные // www.gks.ru: официальный сайт федеральной службы государственной статистики РФ URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b12_01/IssWWW.exe/Stg/d04/2-2-1.htm (дата обращения 01.06.2012 г.)
8. Эксперт- онлайн. Официальный сайт: [электронный ресурс] — режим доступа — URL: <http://expert.ru>

СУЩНОСТЬ И СОДЕРЖАНИЕ НАЛОГОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

Бобков Виталий Алексеевич
Магистрант СурГУ, г. Сургут
Суханова Ирина Владимировна
К.э.н., г. Сургут

Не существует единой трактовки термина «налоговый потенциал», поскольку он не закреплен законодательно, а каждый автор предлагает свое определение, отличное от других, основанное на отношении дефиниции к определенному субъекту и актуальное для определенной текстовки.

Теоретическая и практическая характеристика экономической сущности налогового потенциала дана в трудах У.И. Алиева, Н.Г. Вараксы, Н.Г. Вишневецкой, А.С. Каратаева, М. Миллс, В.И. Мишина, Е.С. Осиповой, И.А. Перонко, С.Н. Сарановой, Е.В. Солдатовой, Р. Уоттса, О.Г. Фокиной и других экономистов. Но проблема заключается в том, что все специалисты рассматривают эту проблему однобоко – со стороны государства и налоговых поступлений в бюджетную систему, не уделяя должного внимания оценке налогового потенциала организации, и именно данная категория, на наш взгляд, заслуживает особого внимания и представляет значительный теоретический и практический интерес.

В ст. 8 НК РФ дано понятие налога, под которым понимается обязательный, индивидуально безвозмездный платеж, взимаемый с организаций и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управ-

ления денежных средств в целях финансового обеспечения деятельности государства и (или) муниципальных образований.

В толковом словаре Ожегова одним из вариантов приведено следующее понятие потенциала: потенциал – это внутренние возможности. В Малом академическом словаре говорится, что потенциал – это степень возможного проявления какого-либо действия, какой-либо функции или же совокупность всех средств, запасов, источников, которые могут быть использованы в случае необходимости с какой-либо целью. Большая Советская энциклопедия представляет потенциал в широком смысле в виде средств, запасов, источников, имеющихся в наличии и могущих быть мобилизованными, приведенными в действие, использованными для достижения определенной цели, осуществления плана, решения какой-либо задачи; возможности отдельных лиц, общества, государства в определенной области.

В российской экономической литературе широко обсуждаются два направления оценки налогового потенциала территории: субъектов Федерации и муниципальных образований, при этом налоговый потенциал организации почти не находит своего отражения в трудах экономистов. Содержащие в экономической литературе дефиниции можно охарактеризовать как достаточно поверхностные.

Согласно терминологии, принятой в деятельности Мирового банка еще в 1993 году, налоговый потенциал (tax capacity) – это способность (налогоспособность) базы налогообложения, закрепленной за какой-либо административной единицей, приносить в ее бюджет соответствующий объем налоговых поступлений.

В действующем российском законодательстве понятие «налоговый потенциал» не раскрывается. В Бюджетном кодексе РФ неоднократно (см. ст. 131, 137, 138, 142.1) пишется о налоговом потенциале, однако его содержание не определяется. В отечественном законодательстве определяются такие виды потенциала как: потенциал к трудоустройству, научно-технический потенциал, природно-ресурсный потенциал территории, рекреационный потенциал территории, рыночный потенциал и ряд других.

Архипцева Л.М., рассматривая налоговый потенциал как экономическую категорию, и как экономическое явление, считают, что налоговый потенциал – это прежде всего возможность налогов, используя налогооблагаемые ресурсы, приносить доходы в бюджет. Под налогооблагаемыми ресурсами при этом понимая ресурсы, которые согласно налоговому законодательству государства подпадают под объект налогообложения и являются основой для исчисления налоговой базы того или иного налога.

В широком смысле, по мнению Архипцевой Л.М., налоговый потенциал – это совокупный объем налогооблагаемых ресурсов территории с учетом макроэкономических показателей развития региона, собираемости налогов и сборов, средних трансакционных налоговых издержек. Это та часть доходов территории, которая изымается посредством налогов в бюджет в соответствии с действующим налоговым законодательством.

Бородина А.С. считает, что налоговый потенциал предприятия следует определять, как максимальный совокупный объем финансовых ресурсов, подлежащий изъятию на законодательной основе у хозяйствующего субъекта в виде обязательных платежей налогового характера за определенный период, что больше соответствует нашему представлению. При этом в качестве ограничений налогового потенциала организации выступают законодательно закрепленные виды налогов, ставки налогов и т.п., а также финансовые, производственные, трудовые и прочие ресурсы, доступные каждой отдельной организации.

Осипова Е.С. считает, что налоговый потенциал – это максимально возможные налоговые ресурсы общества для удовлетворения социальных потребностей населения, сформированные при минимально допустимых изъятиях части доходов у хозяйствующих субъектов и физических лиц. В ней отражены противоположные интересы государства и налогоплательщиков (минимальность изъятий и полнота формирования бюджета).

Еще в литературе встречаются такие вариации определения налогового потенциала, как фактический налоговый потенциал, оптимальный налоговый потенциал, налоговый потенциал региона и т.д.

Согласно Архипцевой Л.М., понятие "налоговый потенциал региона" авторы используют для определения размера мобилизации потенциально возможных доходов в соответствующие бюджеты и межбюджетного (финансового) выравнивания по регионам. В узком смысле "налоговый потенциал региона" представляет максимально возможную сумму поступлений налогов и сборов, исчисленных в условиях действующего законодательства.

Рошупкина В.В. приводит определение налогового потенциала территории, принятого в мировой практике,

под которым принято понимать потенциальный бюджетный доход на душу населения, который может быть получен органами власти за определенный промежуток времени (обычно финансовый год) при применении единых на всей территории страны условий налогообложения (то есть путем стандартизации налоговых баз и ставок). Выделяя из совокупности налогооблагаемых ресурсов или источников бюджетных доходов часть, относящуюся к бюджетной компетенции определенных органов власти, говорят о налоговом потенциале бюджетов соответствующих уровней власти.

Аронов А.В. и Кашин В.А. считают, что в конкретной работе налоговых органов налоговый потенциал может применяться как аналог совокупных (общих) налоговых ресурсов, определяемых как максимально возможный размер налоговых сборов (для всей страны или по отдельному региону) – при заданных законодательством видах налогов, налоговых режимах и налоговых ставках. Такой налоговый потенциал нельзя увеличивать, его можно только использовать (одним из показателей его использования является собираемость налогов).

Фактический налоговый потенциал – это возможный объем налоговых поступлений за определенный период (финансовый год) при заданных условиях (качественных характеристиках) экономики, налогового законодательства, уровня налоговой культуры.

Оптимальный налоговый потенциал – это потенциал с учетом эффективных налоговых усилий, предусматривающих оптимальное соотношение темпов экономического роста и выполнения социальных программ.

Также в целях прогнозирования налоговых доходов и налоговых поступлений используется понятие "налоговый потенциал" в узком смысле как экономический показатель – максимально возможная сумма мобилизации налоговых доходов в бюджетную систему.

Мы считаем все перечисленные термины не относящимися или же не полностью отражающими сущность понятия «налоговый потенциал организации», но влияющими на конечное понимание сущности данной дефиниции. Исходя из нашего понимания данной категории при теоретическом обосновании необходимо подчеркнуть, в первую очередь, не её отношение к государственным интересам и иным не имеющим первостепенное значение субъектам и объектам, а определить её место и роль в системе самого хозяйствующего субъекта.

Под налоговым потенциалом организации будем понимать максимальные внутренние возможности отдельно взятого хозяйствующего субъекта в виде совокупности объема финансовых ресурсов, имеющихся у него в наличии и возможных к использованию для оплаты налоговых и иных аналогичных обязательных, индивидуально безвозмездных платежей, взимаемый с организаций и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств в целях финансового обеспечения деятельности государства и (или) муниципальных образований.

Следует отметить, что налоговая нагрузка тесно связана с налоговым потенциалом. Если налоговая нагрузка выражает желание государства получить определенную сумму налоговых доходов, то налоговый потенциал характеризует возможности предприятия безболезненно платить налоги. Исследование налогового потенциала позволит обосновать уровень устанавливаемой налоговой нагрузки.

Также следует различать налоговый потенциал и налоговые ресурсы. Рошупкина В.В. на макроуровне под

налоговыми ресурсами региона понимают совокупность налоговых баз применяемых в регионе налогов. Тогда налоговые ресурсы на микроуровне возможно определять, как совокупность налоговых баз тех налогов, по которым предприятие является налогоплательщиком. Налоговые ресурсы учитывают недоимки и льготы по налогам. Таким образом, налоговые ресурсы показывают ту часть финансовых ресурсов хозяйствующего субъекта, которая подлежит отчуждению в пользу государства в виде платежей налогового характера по состоянию на определенный момент времени. При этом термин «налоговый потенциал» предполагает включение в этот показатель максимально возможного числа налогооблагаемых ресурсов территории.

Приведенное определение отражает всю сущность категории «налоговый потенциал организации», а также определяет его роль и место по отношению к другим участникам экономических правоотношений, а также содержание самого объекта.

Оценка налогового потенциала организации имеет большое эмпирическое значение, поскольку его расчет и анализ позволяет оценить уровень налоговых платежей организации различными заинтересованными субъектами:

1. Оценка налогового потенциала организации государственными органами в разрезе каждого хозяйствующего субъекта, а также выведение среднестатистических показателей по отраслям дает возможность вынести обоснованное решение об увеличении или снижении налоговой нагрузки для данного сектора экономики, что позволит наиболее эффективно контролировать налоговое обременение по отраслям, а также повысит доходы бюджетов всех уровней за счет создания наиболее рациональной системы налогообложения в РФ;
2. Оценка налогового потенциала организации государственными органами в совокупности всех хозяйствующих субъектов, а также в отраслевой проекции позволяют обеспечить обоснованное

планирование налоговых поступлений на различных уровнях бюджетной системы, в связи с чем в методологии прогнозирования и планирования налоговых доходов и налоговых поступлений в бюджетную систему важная роль принадлежит налоговому потенциалу;

3. Оценка налогового потенциала организации различными предприятиями в разрезе каждого хозяйствующего субъекта, а также выведение среднестатистических показателей по отраслям дает возможность проанализировать уровень налогового обременения определенной организации в сравнении с её конкурентами, а также средними отраслевыми показателями, на основании чего делается вывод относительно эффективности выработанной и используемой налоговой политики и выделяются неэффективные с точки зрения налогообложения группы операций, требующих проведения налоговой оптимизации; такой анализ позволит снизить налоговые затраты хозяйствующего субъекта;
4. Оценка налогового потенциала организации различными предприятиями в разрезе каждого хозяйствующего субъекта, сопоставление показателей конкурирующих фирм, а также выведение среднестатистических показателей по отраслям дает возможность еще на стадии зарождения организации оценить ее потенциал со стороны налоговой нагрузки и оптимальности соотношения её с возможным уровнем доходности.

Таким образом, в связи с незначительным изучением вопроса оценки налогового потенциала, он приобретает еще больший теоретический и практический интерес со стороны экономистов, организаций и государства в целом.

Налоговый потенциал организации находится под влиянием большого количества различных по содержанию факторов, что наглядно представлено на рис. 1.

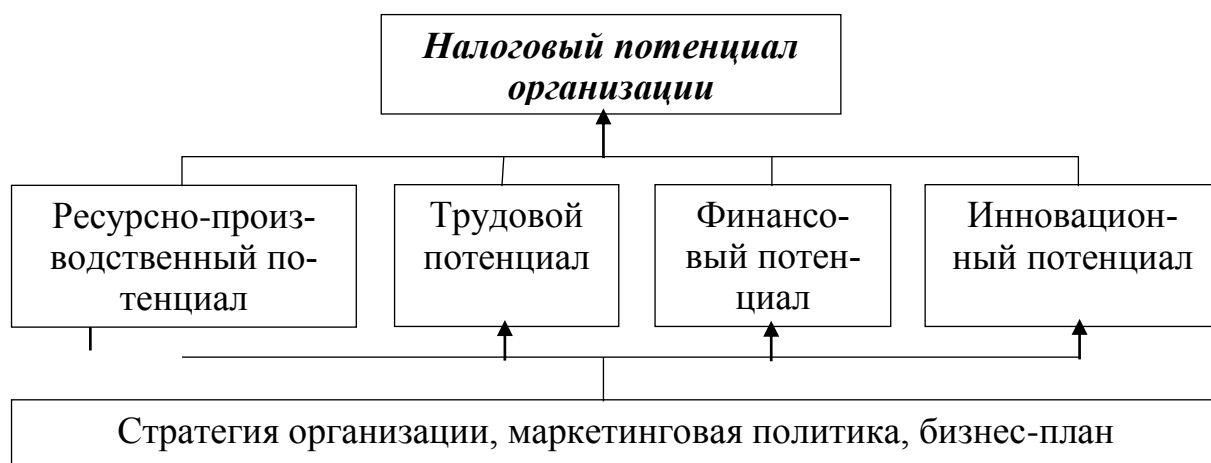


Рисунок 1. Группы факторов, определяющих налоговый потенциал организации

Воздействие на налоговый потенциал групп факторов можно определить с помощью конкретных экономических, финансовых и производственных факторов, к примеру:

- ценовая политика;
- длительность эксплуатации и степень износа основных средств;

- ограничения в финансовых и материальных ресурсах;
 - применяемые технологии;
 - уровень квалификации производственного персонала;
 - качество продукции;
 - размер собственного капитала.
- Оценку налогового потенциала организаций мы

рассматриваем как этап планирования налоговых поступлений от организаций - крупнейших налогоплательщиков. Однако переход к такому планированию нуждается в разработке соответствующего методического обеспечения, к которому, по нашему мнению, следует отнести формирование и использование в практической деятельности Межрегиональных налоговых инспекций ФНС России критериев соответствия налогового потенциала налогоплательщика показателям налоговой отчетности, представленной в налоговые органы.

Налоговый потенциал как показатель, определяемый для фискальных целей, зависит от применяемых видов налогов, методики определения базы обложения этими налогами и налоговых ставок. Соответственно, задачи его увеличения обеспечиваются за счет применения новых, более эффективных форм и видов налогообложения, совершенствования методов расчета налоговой базы или за счет повышения ставок налогообложения (последнее, как уже отмечалось, имеет известные экономические и фискальные пределы).

Одним из способов определения показателя налогового потенциала является абсолютная налоговая нагрузка, начисленная с учетом максимально предусмотренных законодательством налоговых ставок и без учета налоговых льгот. При этом последующее сопоставление налоговой нагрузки предприятия с показателем налогового потенциала позволит оценить эффективность применяемых методов налоговой оптимизации. По данным статьи А.С.Бородиной, опросы экспертов говорят о разнице между этими показателями, которая не должна превышать 10 - 15% при условии применения законодательно закрепленных льгот. Если же разница составляет более 15%, это свидетельствует об использовании организацией незаконных методов оптимизации.

Список литературы

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 N 145-ФЗ (в редакции Федерального закона от 29.11.2014 № 383-ФЗ). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.consultant.ru
2. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть первая от 31 июля 1998 года № 146-ФЗ (в редакции Федерального закона от 04.11.2014 г. № 347-ФЗ). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.consultant.ru
3. Аронов А.В., Кашин В.А. Налоговая политика и налоговое администрирование: учеб. пособие. М.: Магистр, ИНФРА-М, 2013. - 544 с.
4. Архипцева Л.М. Налоговый потенциал: теоретические и практические аспекты использования в планировании налоговых поступлений // Налоги и налогообложение, 2008. - №7.
5. Бородин А.С. Налоговая нагрузка предприятия: сущность, функции, факторы и показатели // Налоги и налогообложение, 2011. - №6.
6. Бородин А.С. Оценка налоговой нагрузки производственного предприятия // Налоги и налогообложение, 2011. - №9.
7. Осипова Е.С. Методологические и практические аспекты оценки налогового потенциала // Налоги. 2011. - №47.
8. Позов И.А. Содержание налогового состояния и его место среди налоговых понятий // ВЕСТНИК-ЭКОНОМИСТ ЗАБГУ (ЭЛЕКТРОННЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ), 2012. - №3.
9. Рощупкина В.В. Дифференциация понятий налогового и финансового потенциалов // Успехи современного естествознания. 2005. - №2.

ФОРМИРОВАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Болденков Александр Владимирович

Аспирант АНОО ВО «Алтайская академия экономики и права», Барнаул

Важнейшей задачей, стоящей в настоящее время перед экономикой России, является развитие реального сектора промышленности. Без активной его поддержки невозможно будет осуществить развитие производства в стране, а, следовательно, добиться существенного улучшения материальных основ жизни большинства населения.

Стержнем развития российской экономики должны стать инвестиции и инновации. В процессе развития российской промышленности, прежде всего, следует основываться на достижениях научно-технического прогресса и развертывании инновационной политики, которая является средством повышения конкурентоспособности промышленности на внутреннем и международном рынках [1].

Практически единственным высокотехнологичным сектором отечественной экономики сегодня является военно-промышленный комплекс. Его представляют бо-

лее пятисот предприятий и организаций, занятых проектированием и производством авиационной, ракетно-космической и электронной техники, судостроения, средств связи и вооружений, радиолокационной техники, боеприпасов и спецхимии, а также гражданской продукции. Продукция оборонной промышленности характеризуется многопрофильностью и наукоемкостью, уникальностью научно- производственной и испытательной базы, сложнейшей многоуровневой кооперацией специализированных производств. По уровню интеллектуальности военно-промышленного комплекса (ВПК) опережает другие сектора российской экономики [5].

ВПК России - это мощная система предприятий, производящих боевую технику, вооружение и боеприпасы. Как синонимы ВПК используются также термины ОПК «оборонно-промышленный комплекс», «военная промышленность» и «оборонная промышленность».

В состав ВПК входят:

– научно-исследовательские организации (их задача -

теоретические разработки);

- конструкторские бюро (КБ), создающие прототипы (опытные образцы) оружия;
- испытательные лаборатории и полигоны, где происходит, во-первых, «доводка» опытных образцов в реальных условиях, а во-вторых, испытание оружия, только вышедшего из заводских стен;
- производственные предприятия, где осуществляется массовый выпуск оружия.

Но кроме военной продукции, предприятия ВПК производят продукцию гражданского назначения. Большая часть холодильников, магнитофонов, вычислительной техники, пылесосов и стиральных машин России производилась на предприятиях ВПК. А телевизоры, видеоманитофоны, фотоаппараты и швейные машины выпускались только на военных заводах. Таким образом, ВПК концентрирует производство более сложной продукции. Этому способствовал высокий технический уровень большинства предприятий ВПК. Это был тот сектор народного хозяйства, в котором производство находилось на уровне лучших мировых образцов, а во многих случаях и превышало его. ВПК сосредотачивал наиболее квалифицированные и инициативные кадры, лучшую технику и умелых организаторов производства. Затраты на содержание армии и ВПК лежали на всем населении страны, понижали его уровень жизни. В сфере «оборонки» господствовало убеждение, что самое главное - произвести как можно больше продукции [3].

Особенностью ВПК является размещение многих его предприятий в «закрытых» городах, о которых до недавнего времени нигде не упоминалось, они даже не были нанесены на географические карты. ВПК состоит из нескольких основных отраслей:

- Производство ядерного оружия
- Авиационная промышленность
- Ракетно-космическая промышленность
- Производство стрелкового оружия
- Производство артиллерийских систем
- Военное судостроение
- Бронетанковая промышленность.

Современное состояние ОПК нашей страны требует безотлагательных и хорошо взвешенных мер по реформированию стратегически важной для безопасности государства сферы.

Мировая практика показывает, что в условиях рыночной экономики наиболее эффективным механизмом реализации инновационного процесса является коммерциализация резервов научных исследований и разработок [4].

Экономия на НИОКР привела еще к большему усилению технологического отставания российской промышленности. Экономико-статистический анализ однозначно установил, что между ускорением экономического роста и увеличением ресурсов, направляемых на развитие НИОКР, существует прямая причинная связь, которая выражается в соответствующем возрастании ВВП при улучшении качественных характеристик, проявляющихся для усвоения технических и управленческих нововведений [2].

Любые экономические преобразования, не обеспечивающие инновации, носят тупиковый, кризисогенный характер, а технический тупик ничем не лучше социально-экономического тупика.

Промышленные инновации - это средство повышения эффективности производства и конкурентоспособности обеспечения занятости, а следовательно политической стабильности, совершенствования промышленной структуры.

Крайне тяжелая ситуация в ВПК проявляется в обвальном падении объемов производства, финансовых трудностях, снижении технического уровня производства, нарушении сложившейся системы кооперационных связей, уменьшении мобилизационных возможностей. Часть этих трудностей результат ошибок экономической политики. Таким образом, главные причины трудностей в оборонной промышленности России заключаются в несовершенстве управления, недостатках собственных средств на проведение НИОКР, непродуманной конверсией [6].

Наибольшие сложности в осуществлении инновационной деятельности связаны с недостатком собственных средств, все более распространенным становится негативное влияние «высокого уровня налогообложения», несовершенство законодательных и нормативно-правовых документов, регулирующих и стимулирующих инновационную деятельность, отсутствие исследовательской базы на производстве.

Парадокс российской действительности в том, что даже реально имеющиеся в стране накопления не получают практического применения. Капиталы можно мобилизовать только при условии, если будут предложены адекватные стимулы и гарантии.

Государство, слишком быстро, покинув сферу непосредственно экономической деятельности, лишило себя ресурсов для капиталовложений, необходимых для трансформации экономики и ввергло себя в постоянный бюджетный кризис.

Мощным источником финансирования отечественной промышленности должны стать пенсионные и инвестиционные фонды, а также страховые компании, если государство создаст благоприятный инвестиционный климат и введет налоговые льготы для инвесторов [2].

Структурные сдвиги в сторону приоритетного развития наукоемких отраслей промышленности требуют изменения экономического курса российского государства в направлении формирования экономики инновационного типа.

Важная проблема - инвестиционное обеспечение инновационных проектов. Этот процесс должен регулироваться государством за счет создания эффективных стимулов привлечения частного капитала к участию в разработке и создании новых технологий и наукоемкой продукции.

Принципиальным вопросом является развитие венчурного финансирования. Данная форма инвестиций основывается на финансировании наукоемких высокотехнологичных разработок и их внедрении в производство посредством прямых вложений в уставный капитал [3].

Решающая роль в разворачивании инновационной

стратегии должна быть отведена ОПК, который продолжает оставаться одной из наиболее высокотехнологичных и значимых отраслей отечественной промышленности. Без финансирования ОПК не будет развиваться, что предполагает дальнейшее отставание от стран-лидеров.

Список литературы

1. Боговиз, А.В. Управление инициативой работников бизнес-структур как фактор повышения эффективности системы управления / А.В. Боговиз, Е.В. Строителева // Модернизация современной экономики: тенденции и перспективы: материалы Международной научно-практической конференции. - Барнаул, 2014. - С. 26-31.
2. Межов, С. Инвестиционные стратегии и оценка их эффективности / С. Межов, О. Нежинский // Проблемы теории и практики управления. - 2013. - № 5. - С. 101-106.
3. Межов, С.И. Экономика инновационной корпорации: теория и проблемы эффективности: монография / С.И. Межов // Автономная некоммерческая орг. высш. проф. образования «Алтайская акад. экономики и права (ин-т)». - Барнаул, 2012.
4. Строителева, Е.В. Конкурентные преимущества развивающихся регионов / Е.В. Строителева // Вестник Алтайской академии экономики и права. - 2014. - № 2 (34). - С. 78-81.
5. Строителева, Т.Г. Реализация инновационных решений в современных корпоративных структурах / Т.Г. Строителева, С.И. Межов // Модернизация современной экономики: тенденции и перспективы: материалы Международной научно-практической конференции. - Барнаул, 2014. - С. 181-189.
6. Строителева, Т.Г. Формирование профиля хозяйственного риска предприятий корпоративного сектора промышленности / Т.Г. Строителева // Модернизация современной экономики: тенденции и перспективы: материалы Международной научно-практической конференции. - Барнаул, 2014. - С. 190-195.

ОСНОВЫ ИНСТИТУЦИОНАЛИЗАЦИИ СИСТЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ (НА ПРИМЕРЕ УКРАИНЫ)

*Буркальцева Диана Дмитриевна,
доктор экономических наук, доцент*

АННОТАЦИЯ.

Рассмотрен подход институционализации системы обеспечения экономической безопасности. В статье приведена взаимосвязь причин и последствий институциональных деформаций.

АКТУАЛЬНОСТЬ.

Государственная политика обеспечения экономической безопасности и субъектно-институциональное ее обеспечение; системно-структурный анализ существующей институциональной матрицы и факторов экономической безопасности; подходы и методология в оценке уровня национальной экономической безопасности и ее состояния на современном этапе развития; институциональный анализ теневой экономики, коррупции, оттока капитала и рейдерства в Украине представляют наиболее масштабную систему вызовов экономической безопасности Украины и формируют проблемы, которые находятся на повестке дня и представляют угрозу, препятствуя эффективному функционированию национальной экономики и управлению национальным хозяйством. При таких условиях все большую актуальность приобретают научные исследования по формированию системы институционального обеспечения экономической безопасности Украины.

РЕЗУЛЬТАТЫ.

Состояние разработок по проблемам экономической безопасности позволяет утверждать, что в Украине концептуально обоснованных теоретико-методологических основ институционализации системы обеспечения экономической безопасности, которые бы реально защищали национальные интересы от возможных угроз и опасностей, пока еще не создано.

Институционализация обеспечения экономической безопасности Украины для устойчивого национальной экономики оптимизирует регулируемую функцию государства. Система государственного управления и ее развитие как важного институционального образования происходит в направлении совершенствования административных, нормативно-правовых, финансово-бюджетных, а также других институтов и институций.

Институциональные гарантии должны обеспечивать нормативно-правовые институты, представленные в

деятельности органов власти разных уровней, нормативно-правовыми актами, которые определяют общие направления политики и устанавливают правила взаимодействия различных институтов. Для устойчивости системы обеспечения экономической безопасности и обеспечения ее эффективного функционирования необходимо точное и корректное государственное регулирование и управление в целях поддержания устойчивости и недопущения наступления хаоса в существующей хозяйственной системе. Поэтому возникает необходимость в процессе

институционализации системы обеспечения экономической безопасности государства.

Применение институционального подхода дает возможность объективно оценить идеологию, стратегию и практику украинских реформ; проанализировать и определить круг субъектов, которые способны обеспечить укрепление и развитие украинской государственности, гражданского общества и цивилизованного рынка; поставить вопрос о соответствии реформ, которые внедряются, тем ценностям, экономико-правовым и организационным основам, которые мы понимаем как институциональную базу и инфраструктуру указанных реформ [1].

При этом стоит выделить различие и дать определение категориям «институциональный» та «институционный», где категория «институциональный» намного шире категории «институционный». Исходя из этого, *институциональная система (система институций) экономической безопасности государства* – это система социальных форм поведения и действий хозяйственных субъектов, существующих и используемых ими «правил игры», которая определяет их статус и роль в обществе, которая, в свою очередь, создает систему отношений функциональной структуры общества, являясь основой для формирования институционализации (закрепления «правил игры») системы обеспечения экономической безопасности страны.

Для устойчивости системы обеспечения экономической безопасности и ее эффективного функционирования необходимо точное и корректное государственное регулирование и управление в целях поддержания устойчивости и недопущения наступления хаоса в существующей хозяйственной системе. Поэтому возникает необходимость в процессе *институционализации системы (система институтов) обеспечения экономической безопасности государства*, формировании системы функциональных, нормативных и отношений собственности в обществе, которая включает процессы развития базовых и создание новых социально-экономических институтов для гарантирования системности и комплексности в обеспечении экономической безопасности страны в условиях неопределенности, риска и действия угроз внутреннего и внешнего характера.

Сущность институционализации системы обеспечения экономической безопасности государства заключается в формировании институтов, норм и правил, повышающих независимость, устойчивость и адаптивность национальной экономики, формируя условия экономического роста и реализации национальных экономических интересов, защиты от реальных и потенциальных угроз экономической безопасности государства.

Низкий уровень экономической безопасности Украины в результате неэффективной модели развития, макроэкономической политики и обуславливает необходимость разработки усовершенствованной *модели посткризисного развития на основе институционализации экономики*, представленной на рис. 1.

В современных условиях без системности и цикличности институционально закрепленного непрерывного алгоритма со стороны государства, невозможно удержать устойчивое равновесие, достигнув желанного уровня безопасности страны. В основе лежит необходимость в четком выявлении, определении качественного

понятия как таковых показателей (составляющих) экономической безопасности, их количественных пороговых и граничных значений для того, чтобы выявить степень угрозы и, соответственно, их постоянного мониторинга *в реальном времени* и корректировки инструментов и механизма государственного регулирования, в зависимости от ситуации в стране. Все находится в непрерывном и динамичном движении, любая система, зарождаясь, постоянно изменяется во времени, в конечном итоге умирая или трансформируясь во что-то более совершенное. В Украине на протяжении всей ее независимости, при ограниченном запасе экономической устойчивости, не было предусмотрено этой самой системности и комплексности своевременного мониторинга конкретными департаментами по всем составляющим экономической безопасности, для предложений по регулированию, воздействию институтов, которые существуют, либо ликвидации или созданию новых. И самое главное, корректирование этих действий, не носило системный характер, а поэтому и не могло быть инструментом своевременного реагирования со стороны государственного регулирования и институционального обеспечения экономической безопасности. Институт институционализации системы экономической безопасности это системная тема, цели ее должны быть четкими и законодательно закреплены.

Возможно, что определенной гарантией обеспечения национальной экономической безопасности может быть наличие компенсационного потенциала, главная функция которого заключается в реакции на критические ситуации, их предупреждения и устранения, восстановление стабильности и устойчивости процессов социально-экономического развития страны. Это означает, что национальная экономика, обладая определенным потенциалом устойчивости, с помощью рыночного механизма способна компенсировать отклонения от оптимального состояния, возникающие в результате воздействия внутренних и внешних угроз. Такой компенсационный потенциал предусматривает специальные материальные запасы и резервы производственного и непроизводственного характера, а также наличие быстро реагирующей системы доставки ресурсов в места локализации критических условий развития; дополнительные мощности, технические средства для проведения крупных восстановительных работ, поддержания резервных возможностей оказания социальной помощи и адаптации населения; финансовые ресурсы, предназначенные для достижения докризисного состояния экономики, системы страхования, возможности государственной и международной поддержки, функционирования благотворительных фондов, формирования компенсационной направленности и мобильности мероприятий по охране здоровья, возможность гибкой переподготовки кадров.

Для Украины компенсационным потенциалом может послужить государственное регулирование и влияние законодательно закрепленных правил игры на экономическую безопасность на всех уровнях в стране, когда степень законодательной («институциональной») неурегулированности в меньшей степени «случайная» или большей – «специальная» порождает («институциональные ямы») качественные и количественные искривления – *институциональные деформации*: коррупцию, теневую экономику, рейдерство, непродуктивный отток капитала. На

рис. 2 визуально представлена взаимосвязь причин и последствий институциональных деформаций.

При выборе инструментов институционального влияния важно учитывать качество институциональных деформаций, и *узкое*, когда это происходит нелегально (противозаконно), и *широкое*, когда это происходит и нелегально и легально, вступая в противоречие с интересами страны. При этом, как это не парадоксально, институциональные деформации, являясь противозаконными в макроэкономике, однако каждая сама по себе, может быть, законного происхождения внутри микро- и региональной экономиках.

Выводы. С точки зрения влияния и институционального обеспечения экономической безопасности и не

только, в разрезе похода влияния формальных (законодательных) и неформальных факторов (культуры, менталитета, обычаев), важен именно учет неформальных составляющих элементов правил игры для последующего институционального обеспечения – формального регулирования (закрепления/исключения) правил игры, которые уже существуют. В условиях глобализации, влияния и взаимопроникновения экономических систем разных стран, крайне необходимым является институциональное обеспечение системы экономической безопасности страны и наличие или выявление (процесс детенизации) компенсационного потенциала, учитывая взаимосвязь причин и последствий институциональных деформаций.

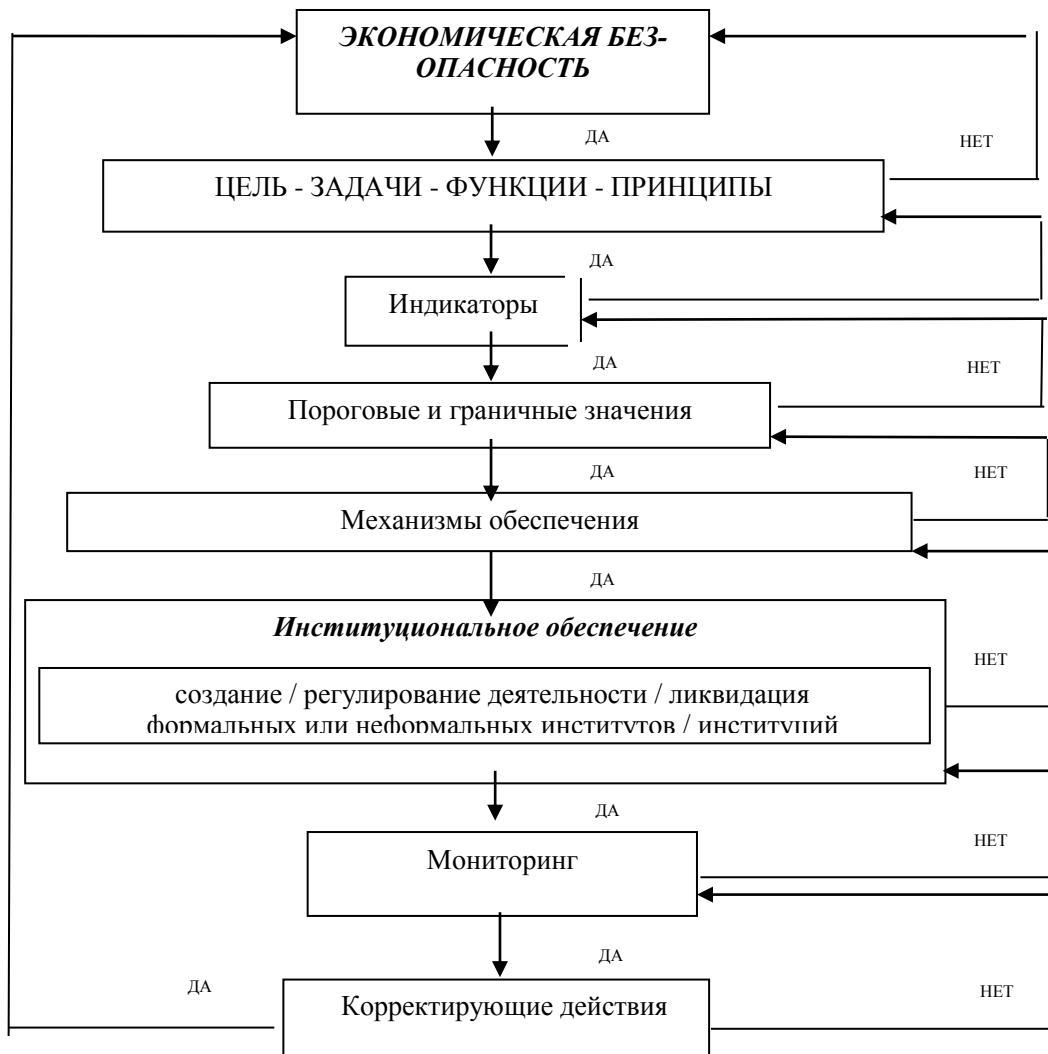


Рис.1. Модель институционализации системы обеспечения экономической безопасности

Источник: разработано автором.

Первоочередными шагами должны быть утверждение концепции экономической безопасности Украины, ее стратегия, в соответствии с которой департаменты будут в реальном времени проводить мониторинг и корректировать пороговые и граничные значения показателей составляющих экономической безопасности. А это уже институциональное закрепление тактики или оперативных действий, направленных, прежде всего, на недопущение

или ликвидацию последствий. Крайне важным будет при этом правильно определить плавный количественный переход, подкрепленный качественной составляющей. При таком подходе переход не станет слишком резким и невозможным, когда невозможно достичь показателей в запланированные и необоснованно сжатые сроки на основе предложенной модели институционализации системы обеспечения экономической безопасности.

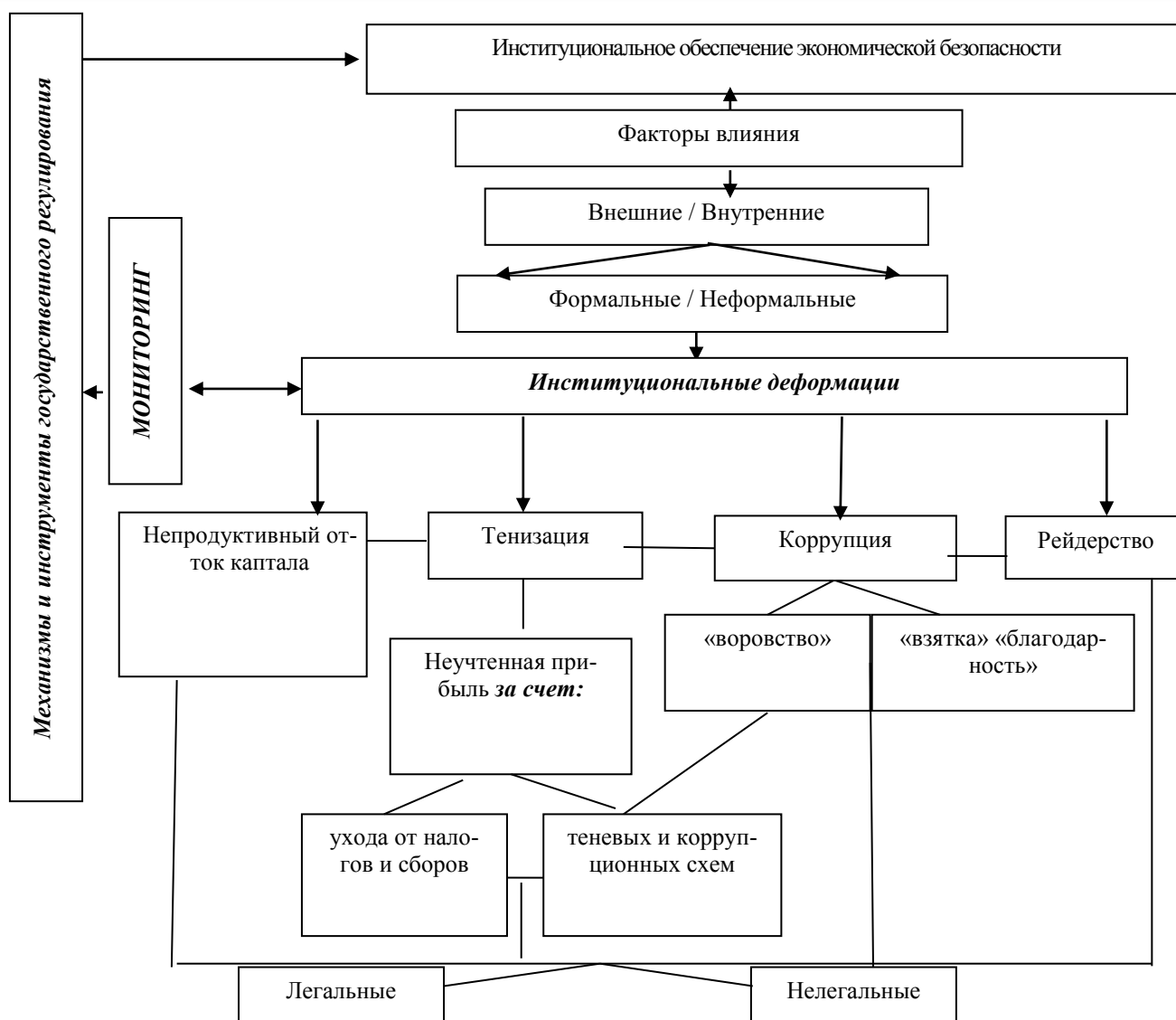


Рис. 2. Взаимосвязь причин и последствий институциональных деформаций
Источник: разработано автором.

Литература

1. Беляев О. О. Институциональные составляющие формирования рыночной экономики. / О.О. Беляев // Проблемы формирования рыночной экономики. – К., 2002. – 376 с.
2. Буркальцева Д.Д. Институциональное обеспечение экономической безопасности Украины.: [монография] / Д.Д. Буркальцева. – К.: Знание Украины, 2012. – 347 с.

СУЩНОСТЬ И ОСОБЕННОСТИ РОЗНИЧНЫХ ПЛАТЕЖЕЙ

Бусел Эльвира Викторовна

преподаватель высшей категории, ОУ СПО «Казанская банковская школа (колледж) Центрального банка Российской Федерации», г. Казань

Важным условием поддержания устойчивости финансовой системы, стабильности социально-экономического развития страны, сохранения доверия к национальной валюте является надежное и эффективное функционирование системы розничных платежей. В условиях изменения правовых основ национальной платежной системы, широкого внедрения инноваций в платежную инфраструктуру становится актуальным глубокое исследование сферы, связанной с развитием рынка розничных

платежных услуг. Эти вопросы требуют особого внимания, имеют как научное, так и прикладное значение.

Несмотря на широкий спектр направлений исследований данной проблематики, необходимо отметить, что в настоящий момент рассматриваемая сфера изучена недостаточно полно, начиная с вопроса о сущности и особенностях розничных платежей, то есть предмета исследований. Поэтому очень важным представляется выявление и

систематизация различных подходов к пониманию сущности розничных платежей, определение их наиболее существенных свойств.

В экономической литературе и деловом обороте термин «розничные платежи» (retail payments) получил распространение с середины 1980-х годов, когда начала формироваться современная платежная инфраструктура. Он не имеет однозначного толкования и в связи с этим нуждается в уточнении содержания (см. табл.1).

«Глоссарий терминов, используемых в платежных и расчетных системах» Комитета по платежным и расчетным системам Банка международных расчетов определяет розничные платежи как «термин, характеризующий все платежи, не включенные в определение платежей на крупные *суммы*» [2, С. 46]. Это определение является недостаточно точным и ясным, но в нем четко обозначен критерий отнесения платежей к исследуемой категории – *сумма (размер, объем)*. Конкретное значение данного критерия по объективным причинам в определении отсутствует.

Таблица 1

Определение термина «розничные платежи»

<i>Определение</i>	<i>Источник</i>
Розничные платежи (retail payments) – термин, характеризующий все платежи, не включенные в определение платежей на крупные суммы. Розничные платежи являются в основном потребительскими платежами сравнительно небольшой стоимости и несрочными	Глоссарий терминов, используемых в платежных и расчетных системах // Платежные и расчетные системы. Международный опыт. Выпуск 1. 2007. С. 46
Розничные платежи – это платежи, при которых в роли плательщика или получателя платежа выступает, как правило, частное лицо. Такие платежи относятся обычно к сфере приобретения частным лицом товаров или услуг в целях частного потребления у предприятий или организаций либо, напротив, - это платежи частных фирм или государственных учреждений частным лицам	Банковское дело: розничный бизнес: учебное пособие / кол. авторов; под ред. Г.Н.Белоглазовой и Л.П.Кроливецкой. – М.: КНОРУС. 2010. С.43
Розничные платежи – это движение незначительных объемов денежных средств, возникающее в результате некритичных по времени расчетов с участием физических лиц или малых предприятий под контролем банков или клиринговых палат (частного сектора), и характеризующееся несистемным операционным риском и риском мошенничества	Криворучко С.В., Тенетник О.С. Тенденции развития розничной платежной инфраструктуры // Расчеты и операционная работа в коммерческом банке. 2011. №5
Платежи, осуществляемые, как правило, в потребительских целях, а именно: платежи физических лиц, а также платежи, совершенные юридическими лицами с использованием платежных карт, за исключением таможенных платежей	Письмо Банка России от 15.01.2010 № 8-Т «Методические рекомендации по проведению территориальными учреждениями Банка России мониторинга и анализа розничных платежей», п.1.1

Обратимся к термину «платежи на крупные суммы» (large-value payments). Указанный выше Глоссарий определяет их как «платежи, как правило, на очень крупные *суммы*, которые главным образом осуществляются между *банками или участниками на финансовых рынках* и обычно требуют срочного и своевременного расчета» [2, С. 32]. Здесь необходимо обратить внимание на второй критерий принадлежности платежей к розничным – это *состав субъектов, участвующих в платежах (участники платежей)*.

Из приведенных выше определений можно предположить, что к розничным платежам относятся платежи, которые осуществляются субъектами, не являющимися банками и участниками финансовых рынков (т.е. юридическими и физическими лицами, индивидуальными предпринимателями). Такое понимание розничных платежей можно условно обозначить как «розничные платежи в широком смысле».

Однако чаще данный термин употребляется в более узком смысле. Ряд экспертов относит к розничным платежам, где одним из субъектов является физическое лицо. Например, в исследовании Комитета по платежным и расчетным системам Банка международных расчетов «Розничные платежи в отдельных странах: сравнительное исследование» авторы указывают, что в розничных платежах «обычно фигурирует физическое лицо, в качестве одного контрагента, и отдельная фирма или государственное учреждение – в качестве другого» [8, С. 11]. Белоглазова Г.Н. и Кроливецкая Л.П. также определяют розничные платежи как «платежи, при которых в роли плательщика или получателя платежа выступает, как правило, частное лицо», не исключая при этом случаи, когда

розничные платежи происходят и в сфере бизнеса, особенно в сфере малого предпринимательства [1, С. 43].

Таким образом, возникают дискуссии в содержании определения розничных платежей через субъектный состав.

Учитывая сложившееся в российской банковской практике деление на корпоративный (нацеленный на обслуживание юридических лиц) и розничный (нацеленный на обслуживание физических лиц) бизнес, представляется нелогичным использование термина «розничные платежи» по отношению к переводам корпоративных клиентов. Поэтому, признавая недостаточную точность определения розничных платежей, данного Банком международных расчетов, представляется разумным выделение особой категории платежей, которые совершаются в нефинансовом обороте, но не вполне отвечают понятию розничных платежей (разница между розничными платежами в широком и узком смысле).

Исследуя вопрос разграничения розничных и оптовых платежей, интерес представило разъяснение Министерства финансов РФ по поводу разграничения оптовой и розничной торговли [6]. В соответствии с ним основным критерием, отличающим розничную торговлю от оптовой, является конечная цель использования приобретаемого покупателем товара (приобретаемый товар предназначен для личного, семейного, домашнего или иного использования, не связанного с предпринимательской деятельностью).

Проведя параллель с исследуемым термином, можно выделить еще один важный критерий – *назначение (цель) платежа*. Именно данный критерий использован Банком России при определении розничных платежей [5].

Таким образом, к **основным критериям** принадлежности к розничным платежам можно отнести следующие:

- 1) сумма (размер, объем) платежа,
- 2) субъекты, участвующие в платежах (участники платежей),
- 3) назначение (цель) платежа.

Все это говорит о том, что для идентификации розничных платежей как особой категории расчетов необходимо комплексное изучение специфики операции, состава ее участников, а также применяемых платежных инструментов.

Список литературы

1. Банковское дело: розничный бизнес: учебное пособие / кол. авторов; под ред. Г.Н.Белоглазовой и Л.П.Кроливецкой. – М.: КНОРУС. 2010. – 416 с.
2. Глоссарий терминов, используемых в платежных и расчетных системах // Платежные и расчетные системы. Международный опыт. Выпуск 1. 2007. URL: www.cbr.ru (дата обращения 27.12.2014)

3. Криворучко С.В., Тенетник О.С. Тенденции развития розничной платежной инфраструктуры // Расчеты и операционная работа в коммерческом банке. 2011. №5
4. Политика центральных банков в области розничных платежей // Платежные и расчетные системы. Выпуск 5. 2008. URL: www.cbr.ru (дата обращения 27.12.2014)
5. Письмо Банка России от 15.01.2010 № 8-Т «Методические рекомендации по проведению территориальными учреждениями Банка России мониторинга и анализа розничных платежей»
6. Письмо Департамента налоговой и таможенно-тарифной политики Минфина РФ от 07.03.2012 № 03-11-11/71 «О классификации сделок оптовой и розничной торговли»
7. Рынок розничных платежных услуг: поведение потребителей // Платежные и расчетные системы. Выпуск 42. 2014. URL: www.cbr.ru (дата обращения 27.12.2014)
8. Усоскин В.М. Розничные платежи в экономике // Деньги и кредит. - № 7. – 2013. С.10-18

РАЗВИТИЕ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ В ЭНЕРГЕТИЧЕСКОМ СЕКТОРЕ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Бутова Татьяна Витальевна

*к.э.н., доц., заместитель декана Факультета
государственное и муниципальное управление*

ФГБОУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве РФ», г. Москва

Свиридова Елена Сергеевна

*студентка Факультета, государственное и муниципальное управление
ФГБОУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве РФ», г. Москва*

В современной науке, под Корпоративной социальной ответственностью принято понимать систему добровольных взаимоотношений между работником, работодателем и обществом, направленную на совершенствование социально-трудовых отношений, поддержание социальной стабильности в трудовом коллективе и окружающем сообществе, развитие социальной и природоохранной деятельности на национальном и международном уровнях.

В России развитие корпоративной социальной ответственности началось в последнее десятилетие. С тех пор число российских компаний, внедряющих в свою деятельность принципы социальной ответственности, постоянно растет. Это может быть объяснено активным продвижением российского бизнеса на международные рынки, а также стремлением компаний сделать свой бизнес более цивилизованным, упрочить репутацию в глазах заинтересованных сторон, снизить уровень нефинансовых рисков.

Необходимость повышения социальной ответственности бизнеса отмечается сегодня на самом высоком государственном уровне. При этом особо важная роль в этом процессе отводится госкорпорациям и компаниям с государственным участием. Так, в июне 2010 г. Президент Российской Федерации Д.А. Медведев поручил Правительству Российской Федерации разработать предложения «о порядке применения добровольных механизмов экологической ответственности в компаниях с государственным участием, а также об обязательной регулярной

публикации государственными корпорациями, доля участия государства в которых составляет 100%, нефинансовых отчетов об устойчивости развития, подлежащих независимой проверке или заверению».

Стоит отметить, что электроэнергетика играет особую роль в экономике России, являясь базовой предпосылкой для развития отечественного бизнеса, жизнедеятельности общества. Ответственность электроэнергетики в целом как производственной отрасли состоит в том, чтобы в любой географической точке страны обеспечить любому и каждому добросовестному пользователю оказание услуг, которые признаны значимыми и критичными для жизнеобеспечения.

Для этого электроэнергетика должна быть способна обеспечить достаточную мощность и качественную доставку продукции. Также должна быть обеспечена надежность её критических элементов, в том числе за счет регулирования запасов топлива и поддержания нормативных резервов мощности, развития пропускной способности сетей и установления технических регламентов и т. п.

Большинство энергетических компаний России разделяют корпоративную ответственность за функционирование и развитие отрасли с другими субъектами энергетики: государством, инфраструктурными организациями, компаниями, работающими в условиях либерализованного рынка, и саморегулирующимися ассоциациями в электроэнергетике.

Именно поэтому в компаниях под корпоративной социальной ответственностью понимается: гарантия

надежности и бесперебойности электроснабжения, его доступности, в том числе [3, С.18.]:

- территориальной доступности, когда самые отдаленные, экономически депрессивные районы бесперебойно снабжаются электричеством;
- ценовой доступности, когда цены на электроэнергию являются экономически обоснованными и общественно приемлемыми;
- организационной доступности, когда правила пользования услугами энергокомпаний прозрачны, общеизвестны и выполнимы, и в случае их выполнения любому и каждому пользователю не может быть отказано в предоставлении услуги.

Для успешного функционирования в рамках непрерывно изменяющейся конкурентной среды необходимо постоянно совершенствовать свою деятельность, пересматривать подходы и задачи компаний. Для этого в практике менеджмента принято применять широкий набор технологий, таких как получение аналитических заключений, различных рейтингов, проведение опросов и анализа материалов СМИ. Работа в сфере корпоративной ответственности также может быть высокоэффективной [2]. Так, для большинства компаний, ключевой смысл работы в сфере корпоративной ответственности состоит в том, что данная деятельность позволяет выявлять тенденции и ожидания внутренних и внешних заинтересованных сторон. Таким образом, внедрение механизмов КСО в практику управления компании приводит к повышению эффективности деятельности в целом, выявлению проблемных аспектов и отсутствующих или дублирующихся механизмов.

В отношении подготовки нефинансовой отчетности организаций энергетического сектора стоит отметить активное применение стандартов GRI. Система Отчетности GRI по устойчивому развитию объединяет в себя руководство и сопутствующие материалы, подготовленные GRI. Система состоит из Руководства по Отчетности, приложений к секторам, а также из технического протокола. Систему можно применять в организациях любого размера и типа, из любой отрасли или региона. Система используется тысячами организаций во всему миру, как основа для подготовки отчетов по устойчивому развитию.

Основной миссией GRI является создание устойчивой глобальной экономики при помощи организаций и предприятий, которые оказывают положительное влияние на экономическую, экологическую, социальную и управляющую составляющую производства, и ведут прозрачную отчетность.

GRI участвует в нескольких глобальных стратегических партнерствах с такими организациями как, Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), Организация Объединенных Наций по окружающей среде (ЮНЕП), Организация Объединенных Наций Глобального договора (ГД ООН) [1]. Руководство GRI осуществляет успешные совместные усилия с Earth Charter Initiative, Международной финансовой корпорацией (МФК), Международной организацией по стандартизации (ИСО), Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД).

Таким образом, в заключении хотелось бы отметить, что компаниях энергетического сектора России особое внимание уделяется ведению нефинансовой отчетности, выражающееся в ведении в действие механизма внутреннего контроля, как управленческого, так и профсоюзного, осуществлении различного вида контроля со стороны общества, включая участие в смотрах, конкурсах, как государственных, так и общественных, а также организацию переговорных площадок с критически настроенной общественностью, имеющей моральное право требовать диалога с компанией. Осознавая, что одностороннее принятие социальных обязательств коммерческим предприятием в конкурентной среде невозможно, компании рассчитывают на солидарную позицию других участников рынка и заинтересованное сотрудничество со стороны государства.

Список литературы

1. <http://rspp.ru> - Российский союз промышленников и предпринимателей (РСПП) (официальный сайт)
2. <http://www.gks.ru> - Федеральная служба государственной статистики (официальный сайт)
3. Данилова Е. Н. КСО как благотворительность - это прошлое. Аналитика / Е.Данилова // ЗАО ПАКК. - 2013. - №9. - С.18.

ПЕРСПЕКТИВЫ ОСВОЕНИЯ РЕСУРСОВ АРКТИЧЕСКОЙ ЗОНЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Комаров Алексей Валерьевич,

кандидат педагогических наук, доцент,

Финансовый Университет при Правительстве РФ, Москва

Чепков Савелий Александрович,

3 курс, студент факультета «МЭО»,

Финансовый Университет при Правительстве РФ, Москва

Разведка и освоение природных богатств Арктики считается важнейшим направлением развития со времен Российской империи. Мужественные экспедиции братьев Лаптевых, Семена Челюскина, Федора Литкина и других исследователей внесли неоценимый вклад в изучение Арктики. Особое внимание к данному региону обусловлено его богатой природно-ресурсной базой. На данный момент реализуется масштабная программа по воспроизводству и использованию природных ресурсов Арктической зоны.

В рамках данной работы автором проанализирована текущая материально-ресурсная база, выявлены основные проблемы при реализации стратегии развития Арктической зоны, а также предложены собственные рекомендации относительно направлений развития добывающего сектора экономики.

Первоочередной задачей Правительства при разработке мер по развитию российской Арктики можно назвать установление ее внутренних границ. Для осуществления данной задачи был обнародован перечень

субъектов России, территории которых относятся к данной зоне. В нее вошли Мурманская область, Ненецкий автономный округ, Чукотский автономный округ, Ямало-Ненецкий автономный округ, часть территорий Республики Саха, Республики Коми, Красноярского края и Архангельской области. Данные регионы находятся за Полярным кругом, а значит характеризуются экстремально суровыми климатическими условиями. Кроме того, практически все они обладают впечатляющими запасами полезных ископаемых.

Количественное измерение объема природных ресурсов, которыми располагает Арктическая зона, затруднено по двум причинам. Во-первых, отсутствует статистическая база для измерения не только разведанных ресурсов, но и прогнозируемых запасов. Данная проблема оперативно решается, и с будущего года планируется вести статистику не только по субъектам административно-территориального деления России, но и обособленно по Арктической зоне. [3] Во-вторых, по оценкам экспертов

огромная доля природных ресурсов на данный момент не разведана. Поэтому требуется формировать проекты по организации комплексного изучения континентального шельфа и прибрежных территорий, а также подготовить запасы углеводородного сырья на основе государственной программы освоения минеральных ресурсов, обеспечивающих существенный прирост балансовой базы полезных ископаемых арктических морских месторождений.

Среди всех видов ресурсов особо можно выделить топливно-энергетические (газ и нефть). Арктический шельф представляется одним из самых перспективных направлений для восполнения иссякающих запасов углеводородного сырья. Очевидно, что на данный момент морские запасы топлива являются практически не использованным резервом нефтегазовой промышленности Российской Федерации. Его освоение является ключевым фактором решения стратегических задач энергетической безопасности России.

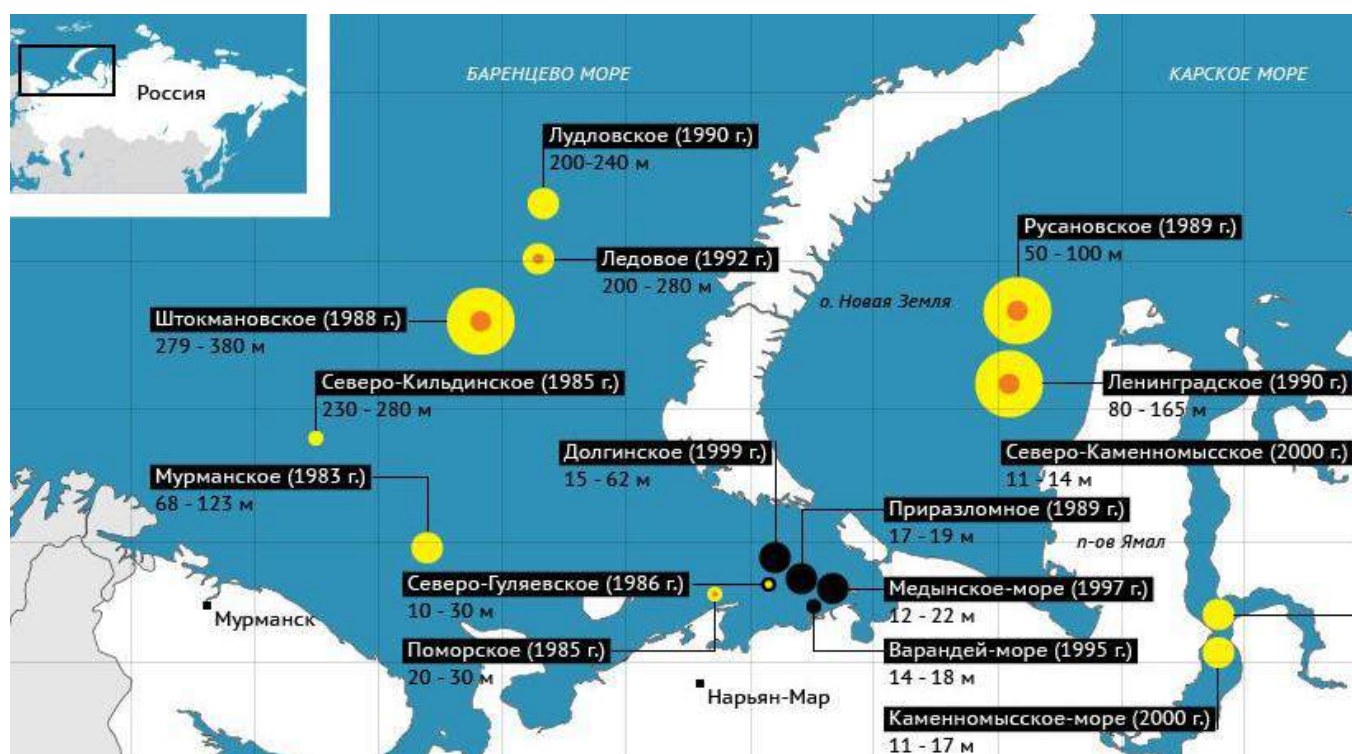


Рис. 1. Месторождения газа и нефти в Арктической Зоне

На рис. 1 отображены основные месторождения газа и нефти (желтым цветом выделены газовые, а черным нефтяные). По оценкам специалистов, более 95% разведанных запасов газа и 60% российской нефти находятся на территории Арктической зоны. [4] Это является отличной базой для формирования резервного фонда месторождений в Арктике, который гарантирует энергетическую безопасность страны, а также долгосрочное развитие топливно-энергетического комплекса в условиях падающих объемов добычи в традиционных районах освоения. Из-за истощения запасов газонефтяных месторождений, которые легко доступны для разработки, арктические регионы, становясь все более перспективными источниками. Таяние арктических льдов из-за глобального потепления открывает новые районы шельфа, доступные для глубоководного бурения, что подогревает интерес к Арктике.

В Арктической зоне находятся стратегические запасы леса, каменного и бурого угля, дефицитных марган-

цевых руд, каменной соли, руд цветных и редких металлов, лигнитов. Присутствуют здесь и месторождения никеля, меди, золота, урана, вольфрама и алмазов.

К сожалению, многие известные резервы природных ресурсов не используются из-за их недоступности. Ряд арктических районов России зависят от изолированных маршрутов наземного и воздушного транспорта. Зачастую месторождение не разрабатывается только потому, что строительство и содержание сопутствующей инфраструктуры обходится чрезвычайно дорого. Для создания эффективного и прибыльного добывающего предприятия требуется произвести огромное количество вспомогательной работы, например, строительство качественных дорог, способных выдержать любую температуру, или подводка электричества.

Кроме того, немаловажным препятствием для активной разработки месторождений является дефицит квалифицированных работников. Тяжелейшие условия труда, низкие температуры, неблагоприятные для жизни

районы Крайнего Севера, а также удаленность от основных экономических центров России отпугивают геолого-разведчиков, нефтяников, шахтеров и других работников от занятости в Арктической зоне. Например, молодые специалисты из более южных регионов отказываются бросать родные места ради контрактной работы в Арктике.

Еще одной серьезной проблемой является негативное влияние добычи полезных ископаемых на экологию. Большинство разработанных месторождений работают по старым технологиям, в следствии чего наносится непоправимый урон окружающей среде. [4] Участились случаи, когда после полной выработки, территории месторождений, используемых под добычу, не только не восстанавливаются за счет средств компаний-добытчиков, но и оставляется техника и материалы ввиду экономической невыгодности утилизации и полной ликвидации негативных последствий. Такое отношение может нанести непоправимый ущерб окружающей среде от местного повышения температуры, широкого использования техники, вмешательства в дикую природу миграции, а также разлива нефти.

Для частичного устранения влияния данных проблем, предлагается разработать контрмеры, которые в состоянии масштабно реализовать лишь государство. Прежде всего необходимо осуществить комплекс взаимосвязанных мероприятий направленных на проведение региональных геолого-физических работ для повышения изученности территории континентального шельфа Арктики. Данная активность невозможна без модернизации имеющихся технологий и оборудования. Важно занять и закрепиться на ведущих позициях в мире по количеству выполняемых работ по исследованию Северного Ледовитого океана для обеспечения геополитических интересов России.

Среди первоочередных задач по развитию Арктической зоны и улучшения доступности природных ресурсов стоит развитие инфраструктуры. С точки зрения эффективности работ, направленных на достижение данных задач, предлагается разграничить сферы деятельности государства и недропользователей. В большинстве случаев даже крупные добывающие предприятия, такие как Газпром, Роснефть, Лукойл и другие, не в состоянии осуществить ряд подготовительных мероприятий ввиду их высокой стоимости и недостатка кадровых ресурсов.

Уже сейчас рассматривается вопрос о создании специального Министерства по развитию Арктики. [5] Для решения инфраструктурных проблем данного региона автором предлагается вменить в обязанности исполнения работ следующего характера:

- Строительство путей сообщения (железнодорожного и автомобильного) и уход за ними;
- Строительство электростанций разных мощностей, а также линий электропередач;

- Установка тепловых станций и газификация региона.

В то же время недропользователями будут выполняться поисковые, оценочные и разведочные работы в пределах геологических отводов в прилегающих к предприятиям районах для поддержания и развития сырьевых баз. Такое разграничение обязанностей позволит работать частному и государственному сектору в тандеме, где каждая сторона выполняет лишь те мероприятия, которые она в состоянии выполнить максимально эффективно.

Безусловно, освоение природных ресурсов Арктической зоны требует привлечения трудовых кадров. Для этого важно привлекать не только специалистов из других регионов, но и развивать собственные институты образования. Обучение специалистов, которые в перспективе будут жить и работать в Арктике, имея приемлемую работу, крайне важно для раскрытия ресурсного потенциала региона.

В целом, Арктическая зона обладает всеми необходимыми условиями для быстрого и устойчивого развития. Для этого, прежде всего, требуется вывести добывающий сектор экономики Арктического региона на высокий уровень, поэтому процесс освоения имеющихся на территории ресурсов носит приоритетный характер. Правительство РФ уже сейчас запустило полномасштабную программу развития Арктики, где обеспечение защиты государственных интересов при освоении полезных ископаемых уделено приоритетное внимание.

Список литературы

1. Постановление Правительства Российской Федерации от 21.04.2014 № 366 Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Социально-экономическое развитие Арктической зоны Российской Федерации на период до 2020 года»
2. Антюшина Н.М. Арктическая стратегия Российской Федерации // *Международная экономика*. — 2014. — № 8.-С.4-10
3. Красовская Т.М., Евсеева А.В. Доклад: Экологические проблемы российской Арктики. Горячие точки. // *Ломоносовские чтения*;
4. Павлов К. Российская Арктика: современное состояние и перспективы развития / Павлов К., Селин В., Селин И. // *Общество и экономика*. — 2012. — № 3-4.-С.180-192
5. РБК. [Электронный ресурс] URL: <http://www.rbc.ru/rbcfreenews/5487c679cbb20ff75f6c10e7/> (Дата обращения 18.12.2014);
6. РИА Новости. [Электронный ресурс] URL: http://ria.ru/arctic_mm/20110922/441701113.html (Дата обращения 18.12.2014);
7. РИА Новости. [Электронный ресурс] URL: <http://ria.ru/politics/20141121/1034538382.html> (Дата обращения 18.12.2014);

БЕЗРАБОТИЦА: НАЦИОНАЛЬНЫЙ И РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТЫ

Черепанова Александра Андреевна

Студент СФУ ИУБПЭ г. Красноярск

Научный руководитель – Савин Олег Игоревич

Канд. ист. наук, доцент кафедры «Экономика и управление бизнес-процессами», г. Красноярск

В современных условиях важными показателями, определяющими состояние, как региональной экономики, так и национальной экономики в целом является уровень и структура безработицы. Анализ структуры безработицы в стране и численности экономически активного населения сегодня является одной из важных задач, как на региональном уровне, так и на уровне государственном в силу того, что данный анализ и меры, на основе которого будут потенциально приняты, должны войти в состав программ социально-экономического развития России, ее регионов.

Проблема безработицы весьма актуальна в наши дни, так как по мере нарастания диспропорций между спросом и предложением труда, формируется комплекс проблем, связанный с социальными и экономическими аспектами жизни населения. Под безработицей подразумевается количество незанятого трудоспособного населения, желающего работать [2, с.52]. Целью работы является анализ структуры безработных, как в общероссийском, так и в региональном аспекте (на примере Красноярского края). Главной задачей можно считать выделение объективных тенденций и трендов в данной области и составление на основе этих данных прогнозов о потенциальных проблемах и перспективах развития в социально-экономическом аспекте жизни россиян.

Безработными считаются лица, которые по действующему законодательству могут быть приняты на работу и активно ее ищут. При этом, для получения статуса

безработного и пособия по безработице необходимо выполнение ряда условий [3, с. 388]:

- регистрация в службе занятости;
- активный поиск работы;
- отсутствие других источников дохода;
- сотрудничество со службой занятости, выполнение ее рекомендаций.

В решении проблемы безработицы важное значение имеет ее уровень, доктор экономических наук Б.М. Генкин определяет уровень безработицы как отношение числа лиц, имеющих статус безработного, к численности экономически активного населения. Эта категория включает работающих по найму или на собственных предприятиях, в том числе в личном подсобном хозяйстве, или имеющих такие предприятия, но не работающих на них, а также лиц без работы, но желающих работать [3]. Необходимо иметь в виду и естественный уровень безработицы — это такой ее уровень, который соответствует полной занятости (включает фрикционную и структурную формы безработицы, о которых будет сказано позже), обусловлен естественными причинами (текучестью кадров, миграцией, демографическими причинами), не связан с динамикой экономического роста [10]. В 2013 г. в России уровень безработицы установился на уровне 5% [8]. Ситуация в других странах сложилась следующим образом (таблица 1).

Таблица 1.

Уровень безработицы в странах мира, 2013 г.*

Государство	Уровень безработицы, в %
США	7,3
Япония	4,1
Канада	7,1
КНР	6,4
Австралия	5,7
Германия	5,3
Великобритания	7,7

*Составлено по материалам сайта «Total-Rating.ru: все рейтинги мира» (электронный ресурс) (дата обращения 14.12.2014)

По представленным данным можно сделать вывод о том, что показатель безработицы в России находится примерно на одном уровне с развитыми странами, однако

это не обеспечивает должного развития национальной экономики, аналогичного росту развитых стран.

В мировой практике принято различать следующие типы безработицы (таблица 2).

Таблица 2.

Типы безработицы*

Тип безработицы	Содержание
Фрикционная	Связана с затратами времени на поиск работы; возникает при поиске работы после увольнения, при добровольной смене работы, при временной потере сезонной работы и при первом поиске работы молодежью. Определение отражает суть явления: рынок труда функционирует неповоротливо, не приводя количество работников и рабочих мест в мгновенное соответствие.
Сезонная	Обусловлена сезонными колебаниями спроса на рабочую силу.
Структурная	Вызвана изменениями в структуре спроса на труд в связи с технологическими изменениями в экономике.
Циклическая	Вызвана циклическим сжатием производства, в связи с фазой экономического цикла
Скрытая	Определяется численностью работников, которые формально считаются занятыми, но не выполняют сколько-нибудь значимого объема работы.

*Составлено по материалам Фролова Т.А. Экономическая теория: конспект лекций/ Т.А. Фролова – Таганрог: ТТИ ЮФУ, 2009. 46 с.

В целом по России проблема безработицы сохраняет свою актуальность, особенно в период некоторых по-

литических и экономических резонансов. По данным Росстата к 2013г. численность экономически активного населения составила 75,529 млн. человек (таблица 3).

Таблица 3

Экономически активное население, тыс. человек*									
	1992	2000	2005	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Экономически активное население, всего	75060	72770	73581	75700	75694	75478	75779	75676	75529
Занятые в экономике	71171	65070	68339	71003	69410	69934	70857	71545	71391
Безработные	3889	7700	5242	4697	6284	5544	4922	4131	4137

*составлено по данным статистического сборника Россия в цифрах. 2014: Крат.стат.сб. /Росстат – М., 2014. 558 с.

Таким образом, в 2013 г. доля безработных в структуре экономически активного населения составляла 5,4%, что является объективным показателем большой степени вовлеченности населения страны в хозяйственно-экономическую деятельность. Следует отметить, что численность экономически активного населения за период с 1992 г. по 2013 г. не претерпела особых изменений, это означает, что государство не смогло найти эффективных механизмов стимулирования вовлечения населения в хозяйственно-экономическую жизнь, то есть при населении России в 146 млн. человек, доля экономически активного

населения составляет 51,7%, что является весьма неплохим статистическим показателем. Однако его нельзя сравнивать например с КНР, у которых население 1 млрд. 223 млн. 890 тыс. человек, а доля экономически активного населения 760,8 млн. человек, т.е. 62,14%. [7]

Также необходимо рассмотреть структуру безработных среди экономически активного населения для того, чтобы выяснить какие именно слои населения наиболее подвержены проявлению безработицы, и на основе этих данных строить механизмы принятия мер для изменения ситуации (таблица 4).

Таблица 4

Структура безработного населения в РФ*									
	1992	2000	2005	2008	2009	2010	2011	2012	2013
По данным обследований населения по проблемам занятости									
Численность безработных, тыс. чел.	3889	7700	5242	4697	6284	5544	4922	4131	4137
Из их числа:									
Студенты, обучающиеся, пенсионеры, %	18,5	10,7	11,1	14,0	12,3	12,3	13,2	12,1	12,9
Женщины, %	47,6	47,3	48,0	47,0	45,4	45,3	45,5	45,5	45,8
Лица, проживающие в сельской местности, %	16,4	24,6	35,0	36,9	32,7	35,1	35,6	37,3	36,3
По данным федеральной службы по труду и занятости									
Численность безработных, зарегистрированных в государственных учреждениях службы занятости ²⁾ , тыс. чел.	578	1037	1830	1522	2147	1589	1286	1065	918
Из их числа:									
Женщины, %	72,2	68,9	65,5	60,3	54,9	56,1	56,5	55,7	54,7
Лица, проживающие в сельской местности, %	17,6	31,4	48,7	50,2	39,4	44,0	44,1	46,4	46,3
Отношение численности безработных, зарегистрированных в государственных учреждениях службы занятости, к общей численности безработных, %	14,9	13,5	34,9	32,4	34,2	28,7	26,1	25,8	22,2

*составлено по данным статистического сборника Россия в цифрах. 2014: Крат.стат.сб. /Росстат – М., 2014. 558 с.

Таким образом, лица, проживающие в сельской местности, и женщины являются самыми распространенными категориями безработных в России. Поэтому при принятии мер, сдерживающих или уменьшающих рост безработицы, особое внимание необходимо уделить именно этим двум категориям.

Стоит также отметить, из объема общей численности безработных доля безработных, зарегистрированных в государственных учреждениях службы занятости в 2013 г. не превышает 23%, сохраняя тенденцию последних лет, то есть подавляющее большинство граждан России либо

просто не имеют желания искать работу, либо не испытывают доверия к эффективности механизмов трудоустройства в отечественной службе занятости, или же заняты в «теневом» секторе экономики. Все это в совокупности говорит о неэффективности функционирования системы стимулирования занятости и о необходимости принятия конструктивного пакета мер по борьбе с проблемами безработицы.

В мировой практике основными негативными последствиями безработицы являются экономические и социальные аспекты (таблица 5).

Таблица 5

Негативные последствия безработицы

Экономические последствия	Социальные последствия
Недоиспользование производственных мощностей, как следствие замедление роста национальной экономики;	Политическая нестабильность и социальная напряженность в обществе;
Снижение уровня заработной платы занятых, в результате возникающей конкуренции на рынке труда;	Увеличение уровня преступности, т.к. зачастую именно безработные – это основной контингент для потенциальных преступников;
Увеличение налоговой нагрузки на занятых из-за необходимости социальной поддержки безработных;	Заболевания и ухудшение здоровья на фоне непростой психологической ситуации и невозможность принятия мер по ее избежанию вследствие отсутствия необходимых средств;
Сокращение налоговой базы вследствие уменьшения отчислений по НДФЛ и другим налогам от деятельности.	Утрата профессиональных способностей работников вследствие отсутствия применения – потеря человеческого капитала.

*составлено по материалам Сайта Grandars.ru «Энциклопедия экономиста»

URL: <http://www.grandars.ru/student/ekonomicheskaya-teoriya/bezrobotica.html> (дата обращения 15.12.2014)

Поскольку универсальной «вакцины» от безработицы не придумано, национальные правительства используют следующие направления: создание условий для занятости и реализация мер социальной защиты от безработицы. Белокрылова О. С. среди прочих мер предотвращения и борьбы с безработицей выделяет следующие:

- увеличение количества рабочих мест, в том числе в государственных структурах;
- пособия при открытии собственного дела, которое предполагает создание новых рабочих мест;
- пособия по безработице, стимулирующие трудоспособное население к труду;
- организация курсов переобучения и повышения квалификации для невостребованных специалистов;
- создание в дополнение к государственным органам занятости специализированных на частном бизнесе кадровых агентств, которые осуществляют набор персонала. [1, с.105]

Таим образом в виду всего вышеперечисленного безработица – это объективно негативное явление для

каждой страны, ухудшающее ее социально-экономическое состояние, приводящее к недоиспользованию производственных мощностей и замедлению роста национальной экономики.

Рассмотрение безработицы с региональной точки зрения сегодня имеет большое значение, т.к. регионы, особенно промышленно развитые, выступают стратегическими единицами национальной экономики, определяя ее лицо в настоящем. Поэтому, решение вопросов безработицы именно на региональном уровне будет способствовать процессу более эффективного и стремительного уменьшения числа безработных, как в регионах, так и в России в целом. Красноярский край – регион, с позиции перспектив промышленного и социально-экономического развития, который должен стать центром новой индустриализации, при повышении всех социально-экономических показателей. Безработица, как острая проблема социально-экономического развития, как региона, так и государства в целом должна стать той приоритетной проблемой зоной, устранив которую государство выйдет на новый уровень социально-экономического развития.

Ситуация с безработицей в Красноярском крае по данным Федеральной службы государственной статистики выглядит следующим образом (таблица 6).

Таблица 6

Безработица в Красноярском крае, 2012 г*

Год	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Численность населения, тыс. чел.	3000,9	2869,3	2845,4	2837,0	2832,6	2832,9	2829,1	2838,4	2846,5
Численность экономически активного населения, тыс. чел.	1550	1604	1580	1554	1501	1541	1555	1511	1513
Уровень экономической активности населения, %	67,3	70,4	69,8	69,0	66,8	68,9	69,8	68,3	68,6
Численность безработных, тыс.чел.	190	152	138	118	96	145	97	90	84
Численность безработных, зарегистрированных в службе занятости, тыс. чел.	41,8	50,0	48,2	38,3	36,1	43,7	35,0	30,5	24,4

*составлено по материалам Регионы России. Социально-экономические показатели. 2013: Стат. сб. / Росстат. – М., 2013. 990 с.

По уровню экономической активности населения Красноярский край в 2012 г. имел показатель в 68,6% при общероссийском показателе 68,7% [10] это говорит о том,

что регион, который имеет один из самых мощных экономических и производственных потенциалов в России, по показателю экономической активности не может выде-

литься на фоне общей ситуации в РФ. Также нужно отметить, что начиная с 2000-х гг. до настоящего времени численность экономически активного населения не претерпела серьезных изменений, т.е. за больше чем за 10 лет, Красноярский край по уровню вовлеченности населения в хозяйственно-экономические процессы не смог добиться весомых результатов. Однако, в период с 2000г. по 2012г. численность безработных упала почти в 2 раза, однако и те, кто при безработном состоянии зарегистрированы в службе занятости тоже потеряли 50% своей численности, что пропорционально общей тенденции снижения численности безработных. Все это говорит о том, что в крае проблема безработицы активно решается, показывая определенные результаты (таблица 6), и это по сравнению с общей ситуацией по РФ (таблица 3) выглядит как механизм эффективного управления занятостью. Это говорит о результативности и эффективности программ Правительства края в проблемах занятости и безработицы. Например, создание Программы «Содействие занятости населения» на 2014-2016 годы, общий объем финансирования Программы составит около 5,1 млрд. руб. [6].

Таким образом, в ходе проведенного анализа структуры безработного населения в РФ было выявлено, что доля безработных в структуре экономически активного населения составляла 5,4%, что является объективным показателем большой степени вовлеченности населения страны в хозяйственно-экономическую деятельность. При этом отношение численности безработных, зарегистрированных в государственных учреждениях службы занятости, к общей численности безработных за последние годы находится на уровне 20-27%, что говорит о том, что государственные механизмы трудоустройства в стране не особенно применимы населением. В региональном аспекте ситуация во многом схожа с национальным уровнем. По уровню экономической активности населения Красноярский край в 2012г. имел показатель в 68,6% при общероссийском показателе 68,7%. Доля безработных в структуре экономически активного населения региона составляет около 5,5% (национальный уровень - 5,4%). То есть, ситуация в стране и ее регионах практически идентична. Оттого сегодня особенно актуальна идея создания в России

глобально-ориентированной политики поддержания низкого уровня безработицы и увеличение численности экономически активного населения, что предопределяет стремительное социально-экономическое развитие как регионов, так и страны в целом.

Список литературы

1. Белокрылова О. С., Занятость и рынок труда в переходной экономике: теория и практика. 2004. 166 с.
2. Гага В. А. Экономика и социология труда. 2008. 340 с.
3. Генкин Б. М. Экономика и социология труда: учебник для вузов /Б. М. Генкин. - 7-е изд., доп. - М.: Норма, 2007. 448 с.
4. Фролова Т.А. Экономическая теория: конспект лекций/ Т.А. Фролова -Таганрог: ТТИ ЮФУ, 2009. 46 с.
5. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2013: Стат. сб. / Росстат. – М., 2013. 990 с.
6. Сайт «Деловой Квартал «ДК». URL: <http://krasnoyarsk.dk.ru/news/na-borbu-s-bezraboticej-v-krasnoyarskom-krae-potratyat-bolee-5-mlrd-rublej-236759132> (дата обращения 17.12.2014).
7. Сайт «Международная экономическая статистика». URL: <http://www.statinfo.biz/Data.aspx?act=4852&lang=1> (дата обращения 14.12.2014).
8. Сайт «Независимый информационно-аналитический портал, сервис рейтинга и отзывов кадровых (рекрутинговых) агентств, расположенных на территории Российской Федерации». URL: <http://person-agency.ru/statistic.html> (дата обращения 14.02.2014).
9. Сайт «Энциклопедия экономиста» URL: <http://www.grandars.ru/student/ekonomicheskaya-teoriya/bezrobotica.html> (дата обращения 15.12.2014)
10. Статистический сборник Россия в цифрах. 2014: Крат. стат. сб. / Росстат – М., 2014. 558 с.

УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Черных Антон Александрович

К.э.н., доцент кафедры управления социально-экономическими процессами АНОО ВО «Алтайская академия экономики и права», г. Барнаул

Управление персоналом, его структура может быть представлена в различных аспектах. Анализируя имеющиеся точки зрения, автор выделяет следующие аспекты рассмотрения системы управления персоналом: содержательный, организационно-институциональный и технологически- процессуальный. Кратко остановимся на каждом из них:

- содержательный аспект основывается на выделении функций управления персоналом, его целей и задач функционирования в рамках организации. «В функциональном отношении под управлением персоналом понимаются все задачи и решения, связанные с работой в области кадров (например, отбор кадров, их использование, повышение квалификации, оплата труда, высвобождение и др.)». С этой

точки зрения управление персоналом показывает, какие действия, процессы должны быть осуществлены для его эффективной работы. Последнее позволяет говорить об управлении персоналом как об особом виде деятельности, как о целостной системе, имеющей свое специфическое содержание;

- организационно-институциональный подход рассматривает управление персоналом как разнообразную деятельность различных субъектов, направленную на повышение эффективности занятых в организации работников, выполнение целей развития организации. Данный подход указывает на важность разделения функций управления персоналом между различными участниками этого процесса и согласования их действий.

В рамках институционального подхода решаются также вопросы соподчиненности различных субъектов управления, наделения их правами и ответственностью, делегирования полномочий в области управления персоналом. На основе этого подхода система может быть представлена как совокупность субъектов, устойчивых связей и отношений между ними в процессе реализации функций управления персоналом [2].

При раскрытии технологически-процессуальных аспектов управления персоналом, основное внимание концентрируется на методах и целях управления. При этом под управлением персоналом понимается «совокупность методов, процедур и программ воздействия организации на своих сотрудников с целью максимального использования их трудового и интеллектуального потенциала». Следовательно, речь идет о взаимодействии объекта и субъекта, исследованию механизмов, технологий и процедур реализации функций управления персоналом.

Структура системы управления персоналом, представленная с позиции данного аспекта исследования, включает в себя описание субъектов и объектов, механизмов и инструментов, а также возникающие отношения в рамках данного процесса взаимодействия [4].

В контексте описанных выше позиций следует, что в реальной действительности ни одна из них не показывает всего комплекса проблем в сфере управления персоналом, а рассматривает лишь их часть, акцентируя при этом внимание на одном из аспектов целого. Только их единство позволяет представить управление персоналом во всей полноте и сложности.

Существующая системная ситуация в управлении персоналом исключает возможность анализа каждого из ее отдельно взятых элементов. Структуру системы управления персоналом по обозначенным выше критериям можно рассмотреть с помощью принципа дедукции «от общего к частному» [6].

Стратегический блок управления персоналом выступает наиболее важным и включает в себя: концепцию, стратегию, политику и программы. Его основное назначение заключается в обеспечении принципов функционирования и развития системы, а также соблюдении преемственности общих и частных проблем в работе с персоналом. Концепция системы управления персоналом базируется на определенной теории и описывает основные принципы, на основе которых определяется место и роль персонала в деятельности организации.

Основным содержанием данного блока является стратегия управления персоналом, которая представляет собой связывающее звено между теорией и ее практической реализацией. Фактически во всех публикациях, посвященных этой проблеме, указывается на объективную связь стратегии управления персоналом и стратегии организации. По своему содержанию стратегия - это установленная на достаточно длительный период совокупность ориентиров, направлений, сфер, способов и правил деятельности в области управления персоналом [1].

Выбранная стратегия реализуется с помощью политики управления персоналом. Политика находит свое воплощение в программах и мероприятиях. Программы представляют собой совокупность согласованных мероприятий по особо актуальным для организации направлениям управления персоналом с выделением этапов, сроков, ресурсов и субъектов. В организациях могут быть самые различные программы, такие как: «Программа развития персонала», «Программа поддержки молодых специалистов» и пр. [3].

Содержательный блок представляет собой совокупность конкретных методов, мероприятий, процедур управления персоналом. Направлен, в основном, на управление социально-трудовыми процессами, протекающими в организации. В соответствии с требованиями системности они должны руководствоваться принципами управления, заключенными в стратегическом блоке. Наряду с этим они влияют и на стратегический блок, так как принципы основываются на обобщении закономерностей и тенденций развития процессов содержательного блока.

Обеспечивающий блок направлен на формирование необходимых условий для функционирования системы и состоит из подсистем кадрового, нормативно-методического, информационного и материально-технического обеспечения.

Каждый из выделенных блоков системы управления персоналом имеет не только функции, но и взаимосвязи в рамках обозначенной структуры

Управление персоналом, как и управление вообще, может быть рассмотрено в виде процесса взаимодействия субъекта и объекта с помощью определенных методов. Понятие «метод» означает «совокупность определенных способов, типичных подходов к воздействию (влиянию) на персонал с целью достижения конкретных результатов и координации деятельности в процессе производства». Конкретные методы управления персоналом достаточно полно представлены в литературе, поэтому более подробно остановимся здесь лишь на таких смежных понятиях, как механизм и технология. Методы управления персоналом реализуются в виде мероприятий, которые представляют собой «действия, направленные на достижение персоналом задач работы организации, проводящиеся с учетом конкретных задач». Эти действия осуществляются посредством приемов. Так, например, мероприятие по поиску квалифицированных специалистов может включать в себя приемы анализа рынка труда, сотрудничества с учебными заведениями и др. [5].

Сумма взаимодополняющих методов, направленных на решение определенной задачи в рамках управления каким-либо процессом, представляет собой механизм. Например, механизм управления карьерой определяется как «согласованная и соответствующая условиям управления совокупность средств и методов, обеспечивающих качественные изменения профессионального потенциала личности и адекватных способов его реализации».

Список литературы

1. Боговиз, А.В. Инновационные процессы в российской экономике: проблемы и направления развития / А.В. Боговиз, С.И. Межов // Экономика устойчивого развития. - 2014. - № 2 (18). - С. 21-28.
2. Боговиз, А.В. Управление инициативой работников бизнес-структур как фактор повышения эффективности системы управления / А.В. Боговиз, Е.В. Строителева // Модернизация современной экономики: тенденции и перспективы: материалы Международной научно - практической конференции. - Барнаул, 2014. - С. 26-31.
3. Межов, И.С. Аналитическое планирование в структуре производственного менеджмента (опыт ОАО "Барнаульский пивоваренный завод") / И.С. Межов, С.А. Локтев, О.Н. Аксенова, С.И. Межов. - Барнаул, 1999.
4. Строителева, Е.В. Инструменты управления трудовыми ресурсами в регионе / Е.В. Строителева // Экономика устойчивого развития. - 2013. - № 13. -

- С. 227-229.
5. Строителева, Т.Г. Моделирование трудовых процессов на промышленных предприятиях в условиях экономического кризиса / Т.Г. Строителева // Вестник Алтайской академии экономики и права. - 2010. - № 2. - С. 37-39.
 6. Строителева, Т.Г. Системный подход в управлении персоналом организации / Строителева Т.Г., Разживина Л.А. // Вестник Алтайской академии экономики и права. - 2010. - № 1. - С. 49-51.

ВОДНЫЙ ТРАНСПОРТ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

Чуплыгин Геннадий Николаевич

*Канд. тех. наук, доцент кафедры экономики и менеджмента
Волжской государственной академии водного транспорта, г. Н. Новгород*

Реки с древнейших времён играют исключительную роль в жизни человека. Люди расселялись по берегам рек, озёр, используя их не только как источники питьевой воды (в дальнейшем преимущественно использовались ключи и колодцы), рыбы, но и, главное, как естественные, дарованные самой природой водные пути – дороги. В те далёкие времена, безусловно, грунтовых дорог, способных обеспечить перемещение больших масс людей, грузов (товаров) не было. Поэтому единственной возможностью для масштабных перевозок было использование водных артерий, и не случайно, поэтому, размещение большей части городов во всём мире связано именно с водой – реками, озёрами и морями.

До 1917 г. речной транспорт в России играл исключительную роль. Нередко за относительно короткие периоды навигации речной транспорт обеспечивал в объёме годовой потребности крупные «речные» города такими грузами как соль, лес, нефть и т.д. Грузооборот речного транспорта в дореволюционной России доходил до 40% от общего грузооборота всех видов транспорта.

С бурным ростом индустриализации страны, потребностью в круглогодичном транспортном обеспечении деятельности всё растущих предприятий, доля речного транспорта в общем грузообороте страны постепенно сокращалась и достигла 4,5%. В абсолютных цифрах за этот же период речной транспорт рос, как по грузообороту, так и по пассажирообороту, но смежные виды транспорта – железнодорожный, автомобильный развивались интенсивнее.

С переходом страны на рыночные отношения в 1991 г. роль речного транспорта резко упала, грузооборот снизился до 1,2%, пассажирооборот до 0,01% [2, с. 211]. Появились аварии с небывалыми ранее причинами и последствиями (дизель-электроход «Булгария» в 2011 г.).

Безусловно, может сложиться впечатление, что речной транспорт исчерпал свои возможности и подлежит если не ликвидации, то значительному сокращению. Проведённые исследования говорят об обратном.

В соответствии с Европейским соглашением об основных внутренних водных путях международного значения, водные пути Единой глубоководной системы Европейской части России по своим параметрам отнесены к наивысшему классу внутренних водных путей, непосредственно связанных с важнейшими морскими бассейнами и транснациональными железными дорогами, и автомагистралями. То есть национальные речные пути лучшие в мире. Как же они используются в сравнении с зарубежными аналогами?

Грузонапряжённость национальных внутренних водных путей в 7 раз ниже, чем в среднем в мире. На один км внутренних водных путей в России приходится всего 1 тыс. тонн перевозимого груза, в Китае около 10 тыс., в США – примерно 12 тыс. тонн, а в Германии – более 30

тыс. тонн. Доля грузооборота речного транспорта в странах Западной Европы составляет 11%, Китае 30% (против наших 1,2%) и это при более чем скромном, в сравнении с Россией, состоянии водных путей [3, с. 1]. Таким образом, у национальных водных путей громадные, неиспользованные резервы пропускной способности.

Сравнение внутреннего водного транспорта в национальных границах с основными конкурентами – автомобильным и железнодорожным говорит о наличии определённых конкурентных преимуществ. Так по скорости доставки груза (один из наиболее важных показателей для клиента) речной транспорт несколько превосходит железнодорожный – 260 – 270 км/сут на железнодорожном и 280 – 300 км/сут на речном, но уступает автомобильному – 350 – 400 км/сут [1, с. 22-23]. Протяжённость судоходных водных путей превосходит протяжённость железных дорог общего пользования – 102 тыс. км. внутренних водных путей, против 85 тыс. км. железных дорог общего пользования [2, с. 6]. Содержание водных путей обходится примерно в 50 раз дешевле автомобильных или железных дорог. Национальные водные пути имеют большой резерв, тогда как железнодорожные и автомобильные дороги перегружены и строительство новых требует миллиардных вложений. Исключительна роль речного транспорта во многих районах Сибири, Крайнего Севера, где он незаменим в обозримом будущем.

Таким образом, речной транспорт в национальной транспортной системе обладает большим, неиспользованным потенциалом. И в тоже время роль его в национальной экономике неадекватно скромна.

В чём же причины, что произошло, что привело к снижению роли речного транспорта после 1991 г., какие произошли изменения, породившие такие негативные последствия?

В первую очередь изменения в роли речного транспорта связаны с изменениями в организации работы флота. Так до 1991 г. в бассейне реки Волги работали два пароходства Волжское объединённое речное пароходство (ВОРП) и нефтеналивное «Волготанкер», с числом судов, измеряемым несколькими тысячами, мощной базой судоремонта, насчитывающей несколько десятков судоремонтных заводов. С разукрупнением, приватизацией судов число судоходных компаний на Волге дошло до сотни. Мелкие компании, иногда владеющие тремя – четырьмя судами, не в состоянии содержать судоремонтные базы, или даже оплачивать ремонт собственных судов, поэтому судоремонт пришёл в упадок. Что, безусловно, привело к снижению технического состояния судов и послужило одной из причин аварии д/э «Булгария».

Кроме того, произошли серьёзные изменения в кадровом потенциале судоходных компаний. В дореволюционной России, ещё 200 лет тому назад были учреждены различные учебные заведения, готовящие кадры для

транспорта. Ещё тогда было ясно, что транспорт — это сложная отрасль и для управления её деятельностью, эксплуатации транспортных средств нужны специально подготовленные кадры.

Что же произошло с кадрами в наше время. Учебные заведения продолжают готовить кадры для водного транспорта. Тем не менее, в управлении судоходными компаниями появились лица, не имеющие по своей квалификации никакого отношения ни к какому виду транспорта. В компаниях можно встретить выпускников университетов, сельхозакадемий и даже медицинских академий. Отсюда нередко непрофессиональное управление, отказ от решения оптимизационных транспортных задач. Персонал компаний нацелен на решение «простой» задачи — получение прибыли, которая, в основном, решается нехитрым способом — снижением затрат возможными и невозможными приёмами и увеличением тарифов на перевозку.

Производственные организации резко сократили заказы на научные исследования, более того, игнорируют ранее выполненные, показавшие свою эффективность в 80-х — 90-х годах прошлого века. Так, например, при открытии линии Москва — Ростов оценивались оптимизационными расчётами 12 вариантов графика движения судов, сейчас разрабатывается один, далеко не оптимальный вариант по любой линии с небольшими корректировками в каждой навигации. Не исключено, что снижение заказов на научные разработки связано как с снижением финансовых возможностей судоходных компаний, так и с квалификацией руководящих кадров.

Кроме организационных, кадровых причин следует упомянуть ещё одну, оказавшую серьёзное влияние на конкурентоспособность водного транспорта — это цена на топливо. Этот фактор оказался главным в снижении конкурентоспособности водного транспорта в сравнении с железнодорожным, использующим, главным образом, сравнительно дешёвую электрическую энергию.

Кроме указанных можно было бы выделить ещё целый ряд причин снижения роли речного флота, но в рамках одной статьи — это затруднительно, поэтому остановимся на упомянутых выше наиболее важных.

Первой причиной указана раздробленность флота между многочисленными мелкими достаточно слабыми судоходными компаниями. Естественный выход из сложившейся ситуации — укрупнение, по ориентировочным оценкам эффективная судоходная компания должна насчитывать как минимум 40 — 50 судов. Безусловно, конкурентная борьба рано или поздно приведёт к укрупнению судоходных компаний путём слияния, поглощения крупными мелкими, но процесс этот явно затянулся и, возможно, требует государственного вмешательства. Государство, используя различные механизмы влияния на деятельность своих субъектов, может создать ситуацию, при которой мелкие судоходные компании сами начнут укрупняться. У крупных компаний, безусловно, появятся деньги на качественный судоремонт и научные исследования.

В отношении судоремонта очевидно целесообразна некоторая переориентация существующих судоремонтных, судостроительных заводов на судостроение и судоремонт одновременно. Известно, что судостроительные заводы в сравнении с судоремонтными располагают лучшим оборудованием и кадрами, поэтому предлагаемая переориентация позволит повысить качество и снизить стоимость судоремонта.

Кроме укрупнения деятельность судоходных компаний может быть расширена до организации перевозок,

как по воде, так и по суше. Для этого судоходным компаниям необходимо отойти от сугубо водной ориентации и приобрести «сухопутные» транспортные средства, например грузовые автомобили, автобусы. Такая, уже не судоходная, а транспортная, логистическая компания может организовать перевозки «от двери к двери», используя тем самым преимущества конкурента — автомобильного транспорта. Организация перевозок, при этом может быть следующей: клиент заключает договор с транспортной компанией о перевозке груза (пассажиров), компания, используя грузовики (автобусы для перевозки пассажиров) забирает груз у клиента, перевозит его в порт, далее груз грузится на суда, доставляется в порт назначения, где на грузовиках доставляется грузополучателю. При этом транспортная компания реализует весьма привлекательный для клиента принцип «от двери к двери», снижает себестоимость, а, следовательно, и тариф перевозок и существенно увеличивает скорость доставки груза. При этом возможно, скорость доставки груза будет не ниже, а даже выше, чем на автомобильном транспорте (на воде отсутствуют «пробки» — настоящих бич автомобильных дорог). Кроме того, приобретение автомобилей позволяет транспортной компании осуществлять доставки грузов (пассажиров) круглогодично, чем устраняется такой недостаток речного транспорта как сезонность. Перечисленные мероприятия повысят привлекательность таких транспортных компаний для клиентов и, поэтому, следует ожидать увеличения объёма перевозок.

В отношении кадровой проблемы, а именно использования в настоящее время непрофильного персонала, очевидно на законодательном уровне следует запретить подобную практику.

Что касается проблем, связанных с высокой ценой топлива, приводящей к 40-процентной доле в себестоимости перевозок, то здесь возможно решение на государственном уровне. Железнодорожный транспорт из-за политики цен на энергоносители оказался в более благоприятном положении, поскольку использует, главным образом, сравнительно дешёвую электроэнергию. Речной транспорт традиционно дешёвый во всём мире из-за роста цен оказался в невыгодных условиях. При этом уместно отметить, что в странах Западной Европы речной транспорт получает 50% скидку на топливо (кстати, получаемое из России). К тому же, если учесть, что покупательная способность в нашей стране и в Западной Европе явно не пользу нашей страны, то становится очевидной явная несправедливость в отношении политики цен на топливо для национального речного транспорта. Поэтому введение скидок на топливо для речного транспорта (что приведёт к снижению себестоимости и тарифа перевозок) станет логичной мерой по улучшению транспортного обслуживания национальной экономики. Снижение расходов на топливо может быть достигнуто и без государственного вмешательства, например, заменой дизельного топлива природным газом.

В национальном масштабе речной транспорт (или транспортные, логистические компании) способен решать уникальные задачи. Например, только такие компании смогут использовать экранопланы на реках Сибири для доставки грузов и пассажиров в недоступные для железнодорожного или автомобильного транспорта пункты. В сравнении с авиацией экранопланы при тех же скоростях обеспечат более высокую надёжность, меньшую себестоимость (тариф) перевозок, к тому же не требующих дорогостоящих аэродромов.

Водный транспорт может оказать неоценимую услугу в развитии международных перевозок. Так организация перевозок грузов из Ирана, Индии (через Иран) в Западную Европу по Каспию, Волге, Неве с использованием дешёвых река-море судов позволит вдвое сократить путь, срок доставки и значительно понизить тариф перевозок (повысить привлекательность для клиентов).

Таким образом, проблемы, стоящие перед водным транспортом вполне решаемы и позволят не только подняться до прежнего уровня – 4,5% по грузообороту, но и значительно превзойти его.

Решение проблем водного транспорта позволит повысить эффективность транспортного обеспечения национальной экономики в целом. В настоящее время доля транспортных расходов в себестоимости национальных продуктов недопустимо высока от 18% до 40% [1, с. 6]. Снижение этого показателя до лучших в мировой практике 7 – 8% только железнодорожным, автомобильным транспортом требует многомиллиардных вложений. Поэтому использование больших, дешёвых (бесплатных, например, водных путей) резервов водного транспорта

позволит государству решить проблему транспортного обеспечения национальной экономики с меньшими затратами и сроками.

Список литературы

1. Менеджмент на транспорте: учеб. пособие / Н.Н. Громов, В.А. Персианов, А.В. Курбатова и др.; доп. Мин-вом образования РФ для студ. вузов по спец. 0 611; под общ. ред. Н.Н.Громова, В.А.Персианова. — 4-е изд., испр. — М.: Академия, 2008. - 528 с.
2. Транспортная стратегия Российской Федерации на период до 2030 года, утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 22.11.2008 г. № 1734-р. г. Москва 2008 г.
3. Чуплыгин Г.Н., Матвеев Ю.И., Ефремов С.Ю. К проблеме транспортного обеспечения в России. Вестник Астраханского государственного технического университета. Серия Морская техника и технология. № 1 (апрель) 2012 г. Изд-во АГТУ. с. 147 – 150. ISBN 2073-1574

К ВОПРОСУ ОБ ОЦЕНКЕ РИСКОВ В ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ

Датченко Анастасия Александровна

Аспирант кафедры «Товароведение и Управление качеством», ФГБОУ ВПО «РГЭУ (РИНХ)», г. Ростов-на-Дону

Логистическая система на практике является совокупностью взаимодействия заинтересованных сторон, которые имеют определенные потенциальные возможности и сферу компетентности, и с интересами и прибылью которых связаны успех производственной или торговой организации.

Комплексный подход при решении задач продвижения товара от производителя к потребителю производится с помощью комплексной логистики, которая осуществляет системный подход к организации всего жизненного цикла товара и связанных с ним мероприятий, начиная с процесса его производства и до момента потребления. Именно так представляется эффективная система управления различными видами потоков (материальными, информационными и финансовыми), связанными с жизненным циклом товара.

Логистическая система не может считаться полностью дееспособной без эффективной подсистемы контроля, отсутствие которого может привести к повышению рисков и значительным потерям в процессе управления финансовыми, материальными и иными потоками. Однако отсутствие контроля является очень важной, но не единственной причиной возникновения рисков. При этом риск рассматривается как возможность возникновения неблагоприятной ситуации или неудачного исхода деятельности организации в той или иной области.

Существуют различные факторы внешней и внутренней логистической среды, которые могут послужить причинами возникновения риска. Среди этих факторов выделяют следующие:

1. Неопределенность - это сумма обстоятельств, которые можно предвидеть заранее. При этом невозможно определить, в какой степени они повлияют на итоговые показатели логистической деятельности. Данный фактор часто вообще не учитывается

при оценке рисков, но его влияние на результаты деятельности может быть довольно значительным;

2. Случайность - это сумма обстоятельств, которые возникают независимо от общей ситуации и, в основном, под воздействием факторов внешней среды. Случайность усиливает влияние неопределенности;
3. Противодействие - это намеренное сопротивление обстоятельствам и участникам логистического процесса при его выполнении.

Риск рассматривается с точки зрения трёх видов деятельности: оценки риска, управления риском и обмена информацией по риску.

Оценка риска (riskassessment) представляет собой процесс анализа и оценки.

Управление риском (riskmanagement) состоит из скоординированных действий по контролю и управлению риском.

Обмен информацией по риску (riskcommunication) необходим для принятия решения участниками процесса [1].

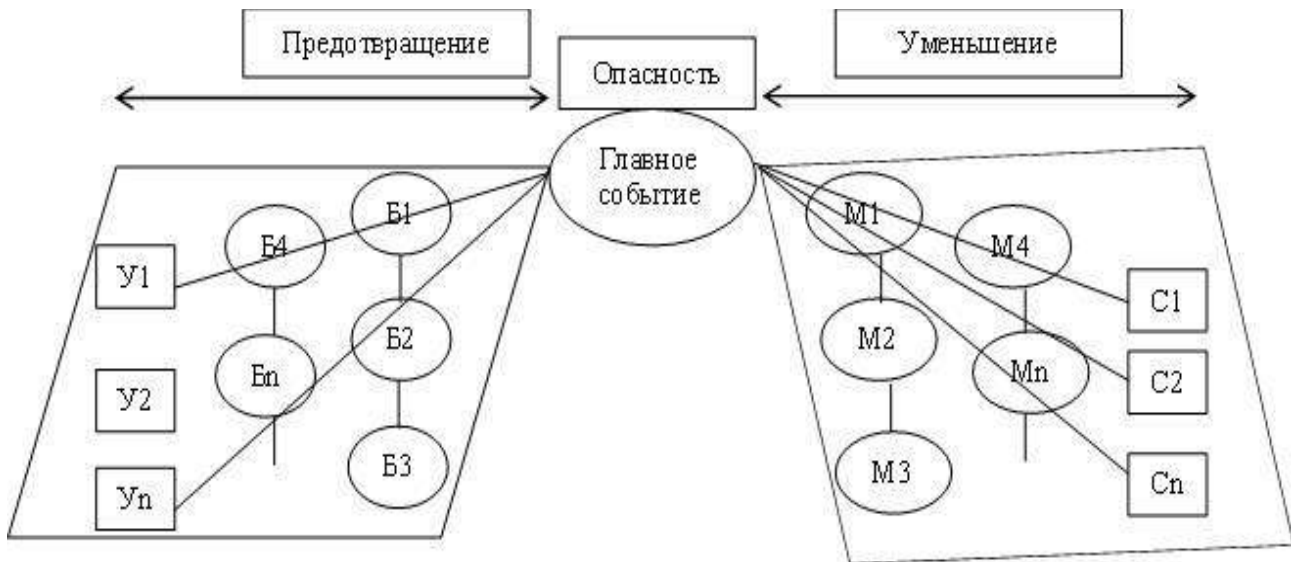
Оценка рисков необходима на всех стадиях процесса товародвижения продукции. При этом важными критериями являются качество и безопасность объекта товародвижения, между которыми существует сильная взаимосвязь и взаимозависимость.

Трактовки понятия «качество» сильно варьируются в зависимости от отрасли, организации и даже ее подразделений. Хотя смысл понятия зависит от контекста, в котором оно используется, и от того, кто его употребляет, наиболее распространенное определение — «соответствие требованиям». Поскольку у всех сторон, заинтересованных во взаимодействии с организацией, происходят изменения, меняются требования и, соответственно, методы обеспечения качества [2].

В логистике необходимость оценки рисков имеет особенно важное значение и, поэтому, является в высшей степени желательной. Это объясняется тем, что большая часть задач управления материальными, денежными и информационными потоками имеет долгосрочные перспективы. Кроме того, решение этих задач вырабатывается в условиях неопределенности. Тенденции и воздействия

многих факторов, особенно внешнего порядка, трудно предсказуемы.

Существуют различные подходы к оценке рисков. Одним из них является модель «галстук-бабочка», разработанная компанией «Royal Dutch Shell», схема которой представлена на рисунке 1 [3].



Б1, Б2...Бn – барьеры; У1, У2...Уn – угрозы; М1, М2...Мn – меры восстановления; С1, С2...Сn – следствия

Рисунок 1. Модель «галстук-бабочка»

Представленная модель показывает, каким образом единичные события и обстоятельства или их комбинация могут создать опасность и привести к нежелательному, опасному событию, которое может повлиять на оборудование, людей, окружающую среду и репутацию организации.

Кроме того, данная модель отражает разные сценарии того, что может случиться из-за нежелательного события. Уменьшение его воздействия зависит от эффективности системы и деятельности организации по минимизации вреда и ущерба.

Основные понятия, используемые в модели «галстук-бабочка», — угрозы, главные события и их следствия. Следует отметить, что главное событие может быть особым происшествием, которое приведет к потенциальным нежелательным последствиям. Возникает связь между угрозой и возможными последствиями[4].

Существует другой подход оценки рисков, в котором осуществляется их поэтапная оценка и установление способов снижения или полного устранения таких рисков.

Нами предлагается при поэтапной оценке рисков следующая последовательность:

1. Определение области, в которой будут оцениваться риски.
2. Организация и подбор команды, являющиеся ключевой частью процесса. Правильный подбор людей и учет их опыта необходимы, чтобы извлечь максимум из оценки. Разные специалисты будут отслеживать разные риски и могут приходить к разным

результатам. Поэтому группа, состоящая из представителей всех заинтересованных сторон, обеспечит наилучшую основу для оценки рисков.

Первоначально группа определяет опасности, которые могут возникнуть в оцениваемой области и связанные с ними потенциально возможные последствия.

Затем для каждой опасности и связанного с ней потенциально возможного последствия оценивается вероятность возникновения последствия, исходя из пяти возможных вариантов оценки: 1 –крайне маловероятно; 2 - маловероятно; 3 - возможно; 4 –вероятно; 5 – весьма вероятно.

Далее для каждой опасности и потенциально возможного последствия, необходимо оценить воздействие в случае материализации опасности, исходя из следующих вариантов оценки: 1- несущественное (практически не приводит ни к каким последствиям); 2- низкое (наблюдается общее легкое недомогание); 3- средняя тяжесть последствий (может диагностироваться как заболевание с необходимостью медикаментозного лечения в течение нескольких дней); 4- существенное (наносится серьезный ущерб здоровью – потеря работоспособности на длительный период времени); 5- катастрофическое (приводит к смертельному (летальному) исходу или инвалидности I группы).

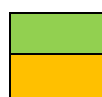
Показатели вероятности возникновения и воздействия отражают опасности, представляющие наибольшие риски для оцениваемой области.

Для оценки степени риска следует применять шаблон матрицы рисков, представленный в виде таблицы 1.

Таблица 1

Шаблон матрицы рисков

ВЕРОЯТНОСТЬ		УРОВЕНЬ УЩЕРБА				
		Несущественные 1	Низкие 2	Средние 3	Существенные 4	Катастрофические 5
5	Весьма вероятно	Yellow	Orange	Orange	Red	Red
4	Вероятно	Yellow	Yellow	Orange	Orange	Red
3	Возможно	Green	Yellow	Yellow	Orange	Orange
2	Маловероятно	Green	Green	Yellow	Yellow	Orange
1	Крайне маловероятно	Green	Green	Green	Yellow	Yellow



- низкий уровень риска

- критический уровень риска



- средний уровень риска

- высокий уровень риска

Степень риска для каждой опасности определяется в месте пересечения двух показателей.

Следующим этапом является определение способов уменьшения опасностей и потенциально возможных последствий, имеющих самые высокие показатели степени риска. Для чего необходимо разработать список ответных мер, которые могут применяться для предотвращения или сокращения последствий опасностей. Некоторые ответные меры могут быть направлены против двух или более опасностей или потенциально возможных последствий.

Таким образом, резюмируя изложенное, следует отметить, что поэтапная оценка является наиболее эффективным инструментом при оценке рисков в логистической

системе, позволяющая выявить потенциальные опасности в оцениваемой области, минимизировать их или избежать вероятности возникновения.

Список литературы

1. Руководство по управлению рисками/ ООО «РОУ-ЗВУД ШИППИНГ». Версия 01. Издание 2012;
2. Качество против безопасности/ Гэлейв М.// Методы менеджмента качества. -2014. - №9;
3. Leger Marc-Andre. The Bow Tie Model, Fondation de Recherche Leger. - www.leger.ca/GRIS/BowTie.html;
4. Leger Marc-Andre. The Bow Tie Model...- www.leger.ca/GRIS/BowTie.html.

ОЦЕНКА ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА РОССИИ И КИТАЯ: ИНТЕГРАЦИЯ ИЛИ ИСТЕРНИЗАЦИЯ?

Дегтяренко Иллона Сергеевна
Малинина Дарья Алексеевна

студентки 4 курса факультета «Анализ рисков и экономическая безопасность»
ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве РФ» Москва

В последнее время значительное внимание уделяется событиям, происходящим на международной арене, что вызвано изменением геополитической расстановки сил. Именно сейчас для России важно найти надежного политического и экономического партнера, взаимодействие с которым оказалось бы эффективным. По нашему мнению им может стать сильный и процветающий Китай. В марте 2013 года Председатель КНР Си Цзиньпин посетил Россию, а в ноябре 2014 года состоялся саммит АТЭС в Пекине, на котором присутствовала российская делегация. Эти визиты и ряд двусторонних встреч вывели стратегическое партнерство наших стран на качественно новый уровень отношений, и рассматриваются в качестве

основы для взаимовыгодного развития экономики обеих стран.

Вместе с тем, возникает вопрос, ответ на который выступил в качестве основной цели исследования: выгодно ли в действительности такое сотрудничество обеим странам или взаимовыгодность является исключительно формально декларируемой позицией. Объектом исследования стала стратегическая позиция России в период процессов глобализации и интеграции. Под глобализацией понимается процесс превращения мирового хозяйства в единый рынок услуг, товаров, капитала и рабочей силы.

Стоит обратить внимание на понятие, выступающее ключевым в исследовании - «истернизация». Чаше всего встречается термин «вестернизация», под которым,

как правило, понимают трансформацию экономики по типу западной, заимствование западных ценностей, ориентацию на западных партнеров. Термин «истернизация» чаще встречается в литературе по философии и культурологии. Однако мы полагаем, что он имеет место быть и в экономической науке и может употребляться в ходе ориентации на восточных партнеров.

В последнее время возрастает роль исследований, направленных на оценку интеграционных связей и их роли в преобразовании экономического пространства. В исследовании А.Г. Поляковой показано, что «осмыслению сути и тенденций развития может способствовать пространственная парадигма», базирующаяся на идее о том, что в основе развития лежит модернизация структуры экономического пространства, повышение его качества на основе развития интеграционных связей [9, С.60]. В работе В.В. Колмакова и И.С. Симаровой показаны факторы и свойства трансформации экономического пространства, среди которых выделена связанность, достигающаяся за счет интеграционных процессов. Как указывают авторы, «разработка рекомендации по повышению уровня связанности за счет изменения конфигурации пространства невозможна ... без оценки пространственного взаимодействия объектов» [2, С.92]. В этой связи целесообразно рассмотреть характер сотрудничества России и Китая как экономических партнеров.

Анализируя объем товарооборота с Китаем, можно увидеть, что Россия действительно ориентирована на сотрудничество с Китаем, который занимает первое место в рейтинге основных торговых партнеров России с товарооборотом в январе 2014 7,1 млрд. долларов (второе место занимают Нидерланды с товарооборотом в 5,4 млрд. долларов, на третьем месте Германия, товарооборот с которой составил 4,7 млрд. долларов). По данным портала внешнеэкономической информации Министерства экономического развития 7,51% общего российского экспорта приходилось на Китай, а импорт составил 15,61% общего импорта.

В рейтинге основных партнеров Китая Россия заняла лишь 9 место, уступив США, Японии, Гонконгу, республике Кореи, Германии, Тайване, Австралии и Малайзии. При том экспорт товаров в Россию составил 2,34% общего объема экспорта, а импорт из России – 2,03% общего объема импорта.

Анализ товарооборота в период с апреля 2013 года по апрель 2014 года показал следующее. Максимальное значение было зафиксировано в январе 2014 года – 8,5 млрд. долларов. В феврале впервые за несколько месяцев было преодолено отрицательное сальдо, то есть впервые российский экспорт превысил импорт. Однако это явление сохранялось не долго, и уже в апреле 2014 года было зафиксировано незначительное, но превышение импорта. Такая тенденция в долгосрочной перспективе может негативно повлиять на конкурентоспособность российский товаров и ослабить курс национальной российской валюты.

Оценка структуры экспорта и импорта показала следующее: в структуре экспорта первое место занимают энергоносители, совокупная стоимость которых составила 2651,39 млн. долларов, второе место пришлось на цветные металлы (270,47 млн. долларов), третье место – древесина и изделия из нее (257,85 млн. долл.), четвертое место – химическая продукция (111,39 млн. долл.), пятое – руда (104,52 млн. долл.). Импорт товаров из Китая формируется, главным образом, за счет четырех товарных групп: машин, оборудования и транспортных средств (54%); текстиля и изделий из него (15%); металлов и изделий из них

(8%); продукции химической промышленности (7%). Следует отметить высокую емкость отечественного потребительского рынка, которую успешно использует Китай: как указывает Е.В. Неживенко, Российская Федерация нуждается в стратегических решениях в области регулирования потребительского рынка [4, С.87]. Вместе с тем, устойчивая модель взаимной торговли России и Китая практически сложилась. Она характеризуется возрастающей сырьевой направленностью российского экспорта – Китай оценивает партнерство с Россией, главным образом, с точки зрения энергетического потенциала.

Анализируя процессы инвестирования, следует отметить, что по итогам 2013 года китайские инвестиции в Россию составили 4 млрд. 80 млн. долларов против 660 млн. долларов в 2012 году, что демонстрирует прирост в 518,2 %. В свою очередь инвестиции в КНР составили 22,08 млн. долларов против 29,92 млн. долларов в 2012 году, что показывает снижение приблизительно на 26 %. Вероятно, что низкие показатели вложений российского капитала связаны и с тем, что денежные средства поступают через аффилированные компании, зарегистрированные в Гонконге. Что касается основных отраслей, привлекательных для китайских инвестиций, то ими стали энергетика, разработка полезных ископаемых, лесное хозяйство. Россию привлекает производственная отрасль, транспортные перевозки и строительство.

Среди наиболее известных российско-китайских инвестиционных проектов стали:

- покупка Китайской национальной нефтегазовой корпорацией 20% акций в проекте «Ямал-СПГ» у компании «Новатэк»;
- покупка Китайской инвестиционной корпорацией 12,5% акций «Уралкалия»;
- вложение Китайской международной инженерно-строительной компанией цветной металлургии (NFC) в совместный проект с корпорацией «Металлы Восточной Сибири» в Республике Бурятия;
- строительство завода по производству титановой губки в г. Цзямусы провинции Хэйлунцзян с участием ГК «Петропавловск», заявленная общая сумма инвестиций 350 млн. долл.;
- строительство нефтеперерабатывающего завода в г. Тяньцзинь с участием ОАО «НК «Роснефть» и Китайской национальной нефтяной корпорации. Общая сумма инвестиций 5 млрд. долл. (российская часть 49%), закладка завода начата в 2010 г., в настоящее время заканчивается подготовка ТЭО, начало строительства завода запланировано на середину 2014 г.;

Достаточно резонансным является также стратегический проект ОАО Газпром «Сила Сибири», целями которого станут развитие общей газотранспортной системой дальневосточных субъектов РФ и налаживание отношений с восточными партнерами, среди которых главную роль играет КНР. 21 мая 2014 года Председатель Правления ОАО «Газпром» Алексей Миллер и Президент Китайской Национальной Нефтегазовой Корпорации (КННК) Чжоу Ципин заключили контракт на поставку российского трубопроводного газа в Китай сроком на 30 лет. Он предусматривает ежегодный экспорт в Китай в размере 38 млрд. куб. м российского газа, что в среднем, учитывая спотовые цены на газ в 342 \$ за 1000 куб. м, даст России ежегодный доход в размере 13 млрд. долларов.

Выгодно ли России такое инвестирование? С одной стороны любые средства, вложенные в развитие экономики, является катализатором роста. КНР предпочитает

приобретать акции российских энергетических компаний с целью представления своих интересах в дальнейших сделках. Однако в ближайшее время сложно будет изменить подобный характер инвестирования, которые базируются на принципе «ваше сырье — наши технологии».

Результаты SWOT-анализа показали, что существующие отношения двух стран являются действительно взаимовыгодными, но всегда существуют определенные угрозы и слабости. Для их преодоления необходимо следующее. Целесообразно оптимизировать ассортиментную структуру, как экспорта, так и импорта обеих стран с последующей кооперацией в энергетике и преодолением существующих внешнеторговых барьеров. Далее следует решать проблему с транспортной инфраструктурой на границе, так как ее неразвитость на пограничных переходах не будет благоприятствовать росту товарооборота. В целом, следует признать, что географическая близость – положительный фактор для развития сотрудничества и создания новых кластеров. Как отмечает Е.В. Печерица и Е.Е. Шарафанова, «критическая масса родственных предприятий концентрируется на определенной территории, обеспечивая экономию ресурсов на разнообразии и на масштабах производства» [8, С.145]. Однако этот же фактор одновременно может являться и источником негативных проявлений. В этой связи необходимо наладить борьбу с контрабандой и некачественной продукцией, для чего необходимо законодательное упорядочение приграничной торговли и создание приграничных зон экономического сотрудничества, а также двусторонних логистических центров.

К числу негативных факторов следует отнести зависимость от американской валюты. Особенно это касается стран, которые либо экспортируют, либо импортируют нефть и другие ресурсы. Степень взаимосвязи курса иностранной валюты и цены на нефть продемонстрирована в работе В.И. Стрелковой и Р.В. Файзуллина, которые подчеркивают существование «проблемы реализации денежно-кредитной политики в России в условиях значительного притока в страну валютных доходов от экспорта сырьевых ресурсов» [11, С.41]. Высокая степень зависимости отечественной экономики количественно оценена в исследовании В.В.Колмакова и А.Г. Поляковой, которыми доказана «высокая степень зависимости российской экономики от конъюнктуры на мировых товарных и финансовых рынках» и целесообразность гармонизации политики экономической политики с учетом потенциальных угроз экономической безопасности [1, С.66]. Необходим переход к новой валюте в расчетах, такой валютой для российско-китайской торговли может стать как рубль, так и китайский юань, который получил поддержку у Европейского центрального банка, разрабатывающего проект инвестирования в китайскую валюту для создания резервов. Необходимо комплексное системное решение проблемы влияния доллара на национальную экономическую систему. Следует огласиться с А.Н. Ряховской и С.Е. Кованом в том, что «необходимо предварительное по отношению к кризису (антиципативное) антикризисное управление», заключающееся в реализации комплекса мер даже при устойчивом состоянии системы в целях продолжения ее дальнейшего бескризисного развития [10, С.64].

В ноябре 2014 года на саммите АТЭС была представлена «дорожная карта» по созданию ряда свободных

экономических зон, которые бы способствовали развитию стран Азиатско - Тихоокеанского региона, на которые приходится около 37% мирового товарооборота. Условия, которые декларируются для применения в подобных зонах, могли бы способствовать более эффективному сотрудничеству России и КНР. Для России важно уйти от истернизации в сторону достижения устойчивой интеграции под которой, по мнению Е.В. Курушиной следует понимать «наличие связей, снижающих уязвимость экономических систем», что в большей мере достигается в условиях кризиса за счет прямых инвестиций [3, С.1147]. Для России важно выстроить стратегически ориентированное сотрудничество с Китаем, к бурному развитию которого проявляют интерес и США, и Европа, а сам Китай стремительно наращивает влияние в Африке и Латинской Америке. В такой ситуации России ничего не остается, кроме как укреплять партнерские отношения, для чего необходимо преодолеть ряд как экономических, так и кросс-культурных различий.

Список источников

1. Колмаков В.В., Полякова А.Г. Российская экономика в условиях мирового финансового кризиса. Вестник Ижевского государственного технического университета. 2009. № 4. С.65-68.
2. Колмаков В.В., Симарова И.С. Отношения собственности как основание для дифференциации территорий. Глобальный научный потенциал. 2014. № 6 (39). С.91-93.
3. Курушина Е.В. Экономическая интеграция с позиций методологии научного познания (вопросы классификации). Фундаментальные исследования. 2013. № 8-5. – С.1146-1150.
4. Неживенко Е.А. Использование прогнозов потребительского спроса в деятельности органов власти и промышленных предприятий. Вестник Южно-Уральского профессионального института. 2013. Т. 1. № 10. С.86-95.
5. Официальный сайт Портала внешнеэкономической деятельности Министерства Экономического развития РФ <http://www.ved.gov.ru/>
6. Официальный сайт Торгового Представительства РФ в КНР <http://www.russchinatrade.ru/ru>
7. Официальный сайт Федеральной таможенной службы РФ <http://www.customs.ru/>
8. Печерица Е.В., Шарафанова Е.Е. Кластерный подход к изучению территориальных социально-экономических систем. // Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. 2013. № 3 (17). С.144-150.
9. Полякова А.Г. Регионы нового освоения в условиях модернизации Тюмень, 2010. – 232с.
10. Ряховская А.Н., Кован С.Е. Трансформация антикризисного управления в современных экономических условиях. Эффективное антикризисное управление. 2013. № 5 (80). С.62-73.
11. Стрелкова В.И., Файзуллин Р.В. Модель зависимости между курсом доллара к рублю и ценой на нефть. Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом. 2014. № 3. – С.41-47.

ЗНАЧЕНИЕ БИЗНЕС-ПЛАНА ИННОВАЦИОННОГО ПРОЕКТА

Денисова Елена Владимировна

*Старший преподаватель кафедры «Менеджмент и маркетинг»
Финансового университета при правительстве РФ, г.Калуга*

После того, как определены цели и концепции инновационного проекта, наступает этап выбора стратегии, который также является сердцевиной стратегического управления и базой разработки как концептуального, так и традиционного бизнес-плана проекта.

Пренебрегая составлением бизнес-плана инновационного проекта, предприниматель (руководитель) может оказаться не готовым к трудностям, которые могут возникнуть при его реализации [4;с.66].

Бизнес-план – это документ, описывающий основные аспекты реализации инновационного проекта, он анализирует все проблемы, с которыми может столкнуться участник инновационной деятельности, а также определяет способы решения этих проблем.

Бизнес-план описывает задачи и цели, которые необходимо решить организации как в ближайшем будущем, так и на перспективу. В нем содержатся оценка текущего момента, анализ рынка и информация о потребителях продукции или услуг, сильных и слабых сторон проекта [1; с.84].

Ценность бизнес-плана определяется тем, что он:

- дает возможность определить жизнеспособность проекта в условиях конкуренции;
- содержит ориентир, по которому должен развиваться проект (организация);
- служит важнейшим инструментом получения финансовой поддержки от внешних инвесторов.

При составлении бизнес-плана необходимо оценить возможности и проблемы, которые могут возникнуть в будущем. Этот процесс называется определением (или оценкой) общего положения. Имея такую оценку, приступают к постановке целей и задач.

Этот процесс состоит из двух частей:

- 1) устанавливается, что будет являться продукцией проекта (каким родом бизнеса будет заниматься организация);
- 2) определяются главные, количественно обоснованные цели на перспективу.

Установление таких целей можно считать наиболее легкой задачей. Решив ее, необходимо определить пути достижения этих целей. Для этого необходимо выработать стратегию и составить планы, которые формируют ядро бизнес-плана. Грамотно составленный бизнес-план, как правило, является существенным фактором длительного выживания организации и его прибыльности.

Актуальность бизнес-плана зависит от особенностей инновационных проектов.

Бизнес планирование инновационных проектов может решать следующие задачи:

1. диверсификация, перепрофилирование и реорганизация действующего производства;
2. подготовка заявок действующих и вновь создаваемых предприятий с целью получения кредитов на создание нового производства, реконструкцию и расширение производств;
3. обоснование создания новых предприятий;
4. обоснование предложений по приватизации муниципальных и государственных предприятий;

5. строительство новых предприятий, определение профиля будущей фирмы и основных направлений ее коммерческой деятельности;
6. выход на внешние рынки и привлечение иностранных инвестиций;
7. разработка предложений по государственной поддержке предприятий;
8. использование в качестве внутреннего документа, представляющего оценку деятельности фирмы, выявление ее сильных и слабых сторон, формирование целей ее деятельности, обоснование тактики и способов функционирования проекта, прогнозирование финансовых результатов и других целей.

В зависимости от направленности и масштабов задуманного дела объём работ по составлению бизнес-плана может меняться в достаточно большом диапазоне, то есть степень детализации его может быть различной. В одном случае бизнес-план требует менее подробной проработки, то есть часть из разделов может вообще отсутствовать. В другом случае бизнес-план предстоит разрабатывать развернуто и в полном объёме, проводя для этого трудоёмкие и сложные маркетинговые исследования [2;с.37].

Важную роль при разработке бизнес – плана играет сам руководитель. Это настолько значимо, что, например, многие зарубежные инвестиционные фонды и банки вообще отказываются рассматривать заявки на выделение средств, если им становится известно, что бизнес-план был подготовлен консультантом со стороны, а руководитель лишь подписал его.

Бизнес-план составляется на срок не менее 3-х лет. Для первого года деятельности основные показатели рекомендуется составлять с ежемесячной разбивкой, для второго года – с поквартальной. Остальные расчетные показатели приводятся за каждый последующий год. Число лет, на которые составляется бизнес-план, может быть равным продолжительности действия инновационного проекта либо ограничено выходом на годы устойчивой стабильной работы предприятия, реализующего данный проект [5;с.16].

Стоимостные показатели учитывают действие фактора времени, то есть приводятся к сопоставимому виду на начало или конец планируемого периода.

В России бизнес-планирование появилось сравнительно недавно по сравнению с другими странами, но несмотря на это в настоящее время применяются типовые формы, из которых видно, что все структуры имеют общую основу [3;с.318].

Основные рекомендации в подготовке бизнес-плана – это краткость, то есть изложение только самого главного по каждому разделу плана; доступность в изучении и понимании, то есть бизнес-план должен быть понятен широкому кругу людей, а не только специалистам и не изобиловать техническими подробностями. Он должен быть убедительным, лаконичным, пробуждать интерес у партнёра и инвестора.

При составлении бизнес-плана необходимо также помнить, что информация, представленная в нём, должна быть хоть и краткой но в то же время ёмкой и чёткой. Од-

нако при большом количестве различных цифровых материалов их восприятие и оценка затрудняются, особенно при первом (поверхностном) ознакомлении с планом. В связи с этим рекомендуется проверенный метод свёртывания информации: её классифицируют по определённым категориям (показателям) и представляют в аналитической (табличной) форме. В систематизированном виде, когда возможна сравнительная оценка, цифровые данные воспринимаются значительно легче и, следовательно, результативнее.

Из вышесказанного следует, что хорошо составленный бизнес-план является гарантом того, что инновационный проект будет воплощён в жизнь и принесёт ожидаемый результат. При этом не стоит забывать, что на этапе разработки бизнес-плана может выясниться нежизнеспособность проекта.

РЕГИОНАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИЙ

Девяткин Андрей Геннадьевич

Аспирант Нижегородского государственного университета им. Н. И. Лобачевского, г. Нижний Новгород

Усиление зависимости стран и регионов от мирового хозяйства, переход к информационному обществу и экономике знаний, изменения в образе жизни людей, а также экологические проблемы требуют применения новых подходов к управлению развитием регионов и обеспечение их конкурентоспособности. Основными приоритетными задачами региональной политики, направленной на повышение конкурентоспособности регионов, должны стать развитие научно-технологического и инновационного потенциала регионов. Процесс распространения инноваций должен перейти от централизованного к локальному, когда отдельные регионы, благодаря локальным инновационным процессам, станут "точками инновационного роста" национальной экономики. Для России, с ее значительной территорией и различиями социально-экономического развития, региональные аспекты научно-технической и инновационной политики имеют существенное значение [5]. Несмотря на понимание на всех уровнях управления важности инновационного пути развития, действенных механизмов государственной или региональной поддержки инноваций в России все еще нет, а практика деятельности предприятий свидетельствует о ряде проблем в этой сфере и низкой инновационной активности, что не способствует повышению конкурентоспособности регионов.

В то же время глобальные финансово-экономические воздействия, территориальная конкуренция за ресурсы и их ограниченность показали актуальность инновационного развития регионов, что, в свою очередь, требует применения адекватных современным общественным и экономическим тенденциям инструментов и методов.

Теоретически можно утверждать, что мотивационными доминантами государства по формированию эффективных механизмов инновационного развития его территорий является исчерпанность природных ресурсов, мировые тенденции развития экономики и значительный инновационный потенциал РФ.

Особенностью инновационного развития региона является то, что он как никакой другое развитие требует

Список литературы

1. Калапуц П.А. Инновационный менеджмент: учебное пособие: Издательство: Издательство Московского государственного открытого университета, 2010. -175 с.
2. Морозкин, В. А. Бизнес-планирование: Учебное пособие / В.А. Морозкин, В. П. Буров. – М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2009. – 256 с.
3. Сергеев В.И. Маркетинг в бизнесе: Учебник. / В.И. Сергеев. – М.: ИНФРА-М, 2011.– 608 с.
4. Сергеев В. А., Кипчарская Е. В., Подымало Д. К. Основы инновационного проектирования: учебное пособие. Ульяновск: УлГТУ, 2010. – 246 с.
5. Орлова, Е.Р. Бизнес-план: основные проблемы и ошибки, возникающие при его написании / Е.Р. Орлова. – 2-е изд., испр. и доп. – Омега-Л, 2012. – 152 с.

государственной и региональной поддержки. Если в других сферах соответствующие сдвиги происходят часто "вопреки", то инновационный путь развития региона требует заинтересованности не только хозяйствующих субъектов, но и органов власти, потому что это та деятельность, которая происходит лишь при условии создания определенных благоприятных условий, среди которых:

- эффективная регуляторная среда;
- качественное информационное обеспечение инновационной деятельности;
- наличие и активное функционирование объектов инновационной инфраструктуры;
- мотивационные инструменты активизации инновационных процессов;
- надлежащая защита интеллектуальной собственности и др.

Идеальным является вариант, когда регион самостоятельно определяет инструменты, которые могут обеспечить его инновационное развитие. В то же время всегда будут иметь место ресурсные ограничения и придется выбирать инструменты, наиболее адекватные по региональной ситуации и определенным приоритетам. Необходимо отметить, что определенный набор инструментов у любого региона, даже у которого нет желаемого уровня автономии и ресурсного обеспечения (российские регионы), а импульсы к инновационному развитию могут быть предоставлены даже мерами, которые не требуют значительных ресурсных вложений.

Но региональные органы власти в пределах соответствующих региональных программ могут самостоятельно предпринимать определенные шаги в этом направлении. В связи с зависимостью региональных правительств от решений вышестоящих органов и отсутствием собственного бюджета создания структур, которые оказывали поддержку инновационной деятельности в регионе, возможно в форме учреждений или предприятий органов местного самоуправления. Это также могут быть объекты, созданные с долевым участием и других заинтересованных сторон. Однако результаты от их деятельности могут

появиться спустя лишь длительный срок, и они не сразу станут прибыльными. В то же время в их эффективном функционировании должны быть заинтересованы не только местные органы власти, но и другие субъекты инновационного развития региона, для которых они собственно созданы [1].

Без достижения высокого уровня взаимопонимания между властью, наукой и бизнесом невозможен инновационный путь развития. Поэтому сегодня одной из задач региональной политики является применение механизмов стимулирования инновационных субъектов к сотрудничеству и кооперации. Через совершенствование и развитие таких отношений можно существенно ускорить необходимые изменения в инновационной сфере. Именно на этих принципах функционируют инновационные промышленные кластеры. Необходимо отметить, что в последнее время кластерный подход является наиболее популярным подходом в обеспечении инновационного развития региона. Однако существующие отечественные и зарубежные теоретические наработки не дают полного ответа последствий его применения.

На сегодня наиболее сложной задачей является технологизация достижения целей, разложения приоритетов инновационного развития на конкретные задачи. Главным противоречием в данном случае является то, что наука определяет подходы к инновационному развитию, не предлагая конкретных прикладных технологий, а практика, не имея соответствующего научного опыта и теоретической подготовки, может упустить из виду важные методологические ориентиры, которые могли бы обеспечить необходимые синергетические эффекты. В этом аспекте важной задачей государства и самих регионов является подготовка специалистов высокой квалификации, которые умели разрабатывать эффективные технологии инновационного развития, учитывая региональные особенности.

Рассматривая проблему развития инновационных технологий на уровне Нижнего Новгорода следует отметить пристальное внимание регионального правительства, местных органов власти к использованию эффективных механизмов инновационного развития региона.

Сегодня в городе действует несколько бизнес-инкубаторов, разработаны и осуществляются правительственные программы по развитию инновационных технологий в регионе.

В качестве примера можем показать результативность участия Нижнего Новгорода в Road Show российских институтов развития – Russian StartUp Tour, проходящий с 18 марта по 29 апреля 2013 года в 15 российских городах.

В городе регулярно проводится Ежегодный Международный Инвестиционный Форум бизнес лидеров «Инновации для бизнеса». Нижний Новгород вошел в список самых инновационных городов мира по версии агентства 2thinknow. Столица Приволжья заняла в рейтинге 282 место. Нижегородская область заняла девятое место в группе регионов-лидеров, отличающихся высоким уровнем инновационной активности [5].

Таким образом, инновационное развитие является приоритетным направлением развития региона в целом. Пристальное внимание правительства региона, органов местного самоуправления дали положительные результаты. Нижегородская область выходит в признанные лидеры инновационного развития Российской Федерации.

Инновационное развитие требует инновационных подходов к его обеспечению, что обуславливает транс-

формации и в самой региональной системе. Управленческие структуры должны быть способны успешно решать различные проблемы и противоречия, возникающие при переходе от существующей к желаемой модели развития, поэтому необходимо сформировать такую команду управления, которая была бы благоприятной для соблюдения и развития признаков ее инновационности [4]. Однако, как показывает в своей работе М.Казаков [2], неотъемлемой составляющей инновационного развития является лидерство. В частности, в работе этого ученого отмечается, что руководство как специфическое преломление феномена лидерства в процессе управления имеет прямое отношение к персональным и технологическим умениям, способностям, влиянию, хотя может и не быть центром неформальной интеграции.

Способность современных организаций к инновациям зависит прежде всего от наличия таких правил игры, которые поощряют кооперацию, конструктивную и новаторскую деятельность вместо того чтобы стремиться к сохранению равновесия, гармонии и консервации существующих отношений [3].

Исходя из вышеизложенного, можно сделать следующие выводы.

1. Объективно обусловленной необходимостью является диверсификация функций и полномочий государства по поддержке инновационной деятельности в России. Только таким образом можно обеспечить формирование полноценных региональных инновационных систем.
2. На современном этапе, одним из приоритетных задач государства по инновационному развитию регионов является задача формирования адекватной современным региональным запросам нормативно-правовой базы, обеспечения ее безусловного выполнения, создание в регионах объектов инновационной инфраструктуры и подготовка специалистов-технологов в сфере регионального инновационного развития.
3. Путь инновационного развития регионов обуславливает необходимость проведения последовательной и эффективной региональной политики, которая согласовывает правовые, финансовые, организационные возможности органов власти и существующие потребности инновационных субъектов и обеспечивает соответствие их действий приоритетной задачей стратегии инновационного развития. Решение этих задач требует использования интерактивной модели инновационного развития, которая является безальтернативным вариантом для регионов.
4. Для обеспечения инновационного развития регионов необходимы качественно новые, инновационные подходы в региональном управлении. Но сегодня для такой деятельности ни местные политики, ни специалисты местных органов власти еще не готовы. И те, и другие, как показывает практика, ориентированные на быстрые результаты, когда внедрение инновационных инструментов регионального развития требует длительного времени. Поскольку инновационное развитие регионов определяется прежде соответствующей государственной политикой, дальнейшие исследования в этом направлении должны касаться этой сферы и государственных механизмов формирования и использования инновационного потенциала регионов. Актуальным остается также исследование форм и методов совершенствования взаимоотношений в

регионе по поддержке инновационной деятельности, инновационного потенциала регионов и инноваций в системе регионального управления как фактора инновационного развития территорий.

Список литературы

1. Архиреев С. И. Взаимосвязь развития региональной инновационной системы, интерактивных инновационных комплексов и инновационной инфраструктуры. Пример региона Эмилья-Романа [Электронный ресурс] / С. И. Архиреев, И. О. Дерид // Вестн. СумДУ. – 2009. - № 1. – Режим доступа: http://visnyk.sumdu.edu.ua/arhiv/2009/Econom_1_09/09asipre.pdf
2. Казаков М. А. Инновации и лидерство на региональном уровне управления: технологический подход [Электронный ресурс] / М. А. Казаков // Социология и социальная работа. Вестник Нижегородского ун-та им. Н. И. Лобачевского. – 2009. – № 1 (13). – С. 13–17. – Режим доступа: <http://www.vestnik@unn.ru>
3. Antón M. Innovation management implementation: real cases in Castilya y León, Spain / M. Antón, A. Sandovar. – Режим доступа: http://www.in3.dem.ist.utl.pt/downloads/cur2000/posters/po_s059.pdf
4. Kokkonen E. Cooperation for Regional Innovation Promotion / E.Kokkonen – Riga, 25 October, 2007. – 12 p. – Режим доступа: http://www.vraa.gov.lv/uploads/documents/sadarbiba/ek_riga_251007_opening.pdf
5. Нижний Новгород - один из лидирующих инновационных городов России//Режимдоступа:http://www.akvobr.ru/russian_startup_tour_nizhnii_novgorod.html

ОСОБЕННОСТИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ГОРНЫМИ КОМПАНИЯМИ В УСЛОВИЯХ ВЫСОКОЙ КОНЦЕНТРАЦИИ РЫНКА

Дмитриева Диана Михайловна

Канд. экон. наук, ассистент кафедры организации и управления, Национальный минерально-сырьевой университет «Горный», г. Санкт-Петербург

В условиях снижения цен на сырье и сохраняющейся экономической нестабильности горнодобывающим предприятиям становится все сложнее предвидеть будущую динамику спроса, а, следовательно, прогнозировать показатели эффективности деятельности. В таких условиях все большее количество компаний откладывают реализацию проектов по расширению производственных мощностей и инновационных проектов, хотя аналитические прогнозы обещают резкий рост мирового спроса на сырьевые товары в ближайшие годы. При этом из-за усиливающегося ценового и конкурентного давления со стороны и постоянного дефицита квалифицированного персонала компаниям постоянно необходимо наращивание конкурентных преимуществ, в том числе и за счет консолидации бизнеса, поэтому вертикальная и горизонтальная интеграция горных компаний является устойчивой тенденцией в настоящее время. Такая тенденция приводит к изменению структуры отраслей, повышению концентрации сырьевых рынков.

Концентрированный рынок для самих компаний означает тесную взаимозависимость участников рынка, но в то же самое время более высокую степень предсказуемости.

Стратегическое управление компаниями в таких условиях характеризуется некоторыми особенностями. Во-первых, высокая концентрация рынка означает наличие нескольких крупных игроков, контролирующих значительную долю рынка и оказывающих влияние на его состояние. Любое действие этих компаний неизменно отразится на рынке, что вызовет ответную реакцию конкурентов. В этой связи при формировании стратегии компаниям необходимо учитывать изменения рынка после ее реализации и реакции конкурентов на них. Во-вторых, концентрированный рынок подвергается более тщательному вниманию со стороны регулирующих органов (в частности, Федеральной антимонопольной службы), что

обуславливает необходимость учета их интересов при формировании стратегии.

Одним из самых концентрированных рынков минерально-сырьевого комплекса является калийный. Крупнейшими производителями калия являются Канада («Potash Corp»), Россия («Уралкалий»), Белоруссия («Беларуськалий») и США («Mosaic»), причем внешний спрос в этих регионах в значительной степени превосходит спрос внутренний, поэтому они же являются и основными экспортёрами. Рассмотрим особенности стратегического управления в условиях концентрированного рынка на примере калийного.

Основной показатель уровня концентрации - индекс концентрации, который определяется как сумма долей на рынке производства хлористого калия определенного числа (n) крупнейших хозяйствующих субъектов (1).

$$CR_n = \sum_{i=1}^n S_i, \quad (1)$$

где CR_n - индекс концентрации, %; S_i - доля каждой фирмы на рынке, %.

Если значение индекса составит для четырех фирм до 35 %, то рынок считается слабо концентрированным, если до 70 % - средней концентрации, свыше 70 % - высококонцентрированным [7].

На калийном рынке сумма долей крупнейших компаний «Уралкалий», «Potash Corp», «Беларуськалий» и «Mosaic» $CR_4 = 69\%$, что указывает на среднеконцентрированный рынок, однако с учетом того, что у компаний «Potash Corp» и «Mosaic» общий трейдер – «Canpotex», а «Уралкалий» и «Беларуськалий» до недавнего времени действовали в рамках «Белорусской калийной компании», то рынок можно назвать высококонцентрированным. [1]

Также о степени концентрации рынка дает представление индекс рыночной концентрации Херфиндала –

Хиршмана (ННИ), который является суммой квадратов долей, занимаемых на рынке реализации хлористого калия всеми действующими на нем продавцами [6] (2).

$$NHI = \sum_{i=1}^n S_i^2, \tag{2}$$

Чем больше значение индекса, тем более концентрированным является рынок и тем большей рыночной

властью обладает отдельный производитель. При абсолютной монополии индекс достигает своего максимального значения - 10 000.

Для калийной отрасли доли рынка между компаниями распределяются на настоящий момент, следующим образом: «Уралкалий» (Россия) – 21%, Potash Corp (Канада) – 18%, «Беларуськалий» (Белоруссия) – 16%, Mosaic (США) – 14%, K+S (Германия) – 10%, ICL (Израиль) – 8%, APC (Иордания) – 4%, Agrium (Канада) – 3%, SQM (Чили) – 3%, Intrepid Potash (США) – 2%, Vale (Бразилия) – 1%. (рис.1)

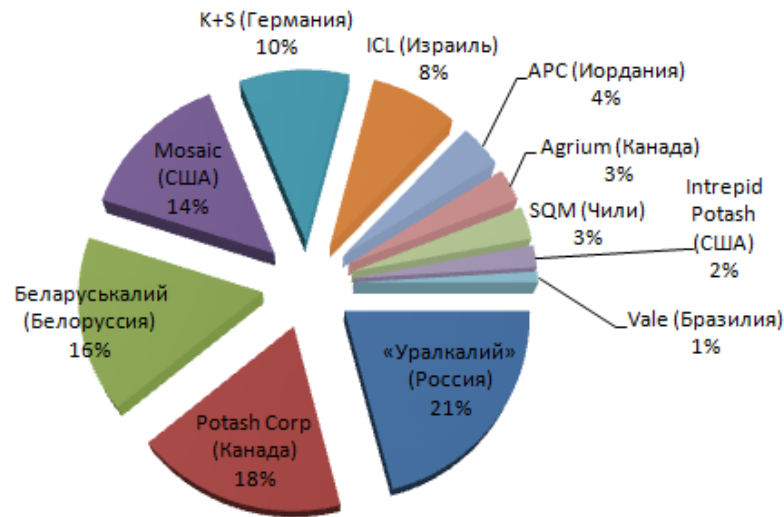


Рисунок 1. Доли производителей калийной продукции
 Источник: построено автором по данным компаний

Тогда для калийной отрасли $NHI = 21^2 + 18^2 + 16^2 + 14^2 + 10^2 + 8^2 + 4^2 + 3^2 + 3^2 + 2^2 + 1^2 = 1420$, что подтверждает высокую концентрацию в отрасли.

Помимо приведенных показателей, существуют показатели, позволяющие не только учитывать количественные размеры фирм, но и ранжировать их по размеру. Одним из таких показателей является индекс Холла-Тайдмана (НТ) [6] (3).

$$HT = \frac{1}{2 \sum_{i=1}^N R_i S_i - 1}, \tag{3}$$

где R_i - ранг i -го предприятия на рынке (по убывающей, самое крупное предприятие имеет ранг 1); s_i - доля продаж i -го предприятия на рынке. Для калийной отрасли его значение будет в диапазоне от 0,09 до 1 (при монополии)

Произведем расчет индекса для калийной отрасли в текущих условиях $HT=0,16$, что характеризует концентрированный рынок, однако он не значительно монополизирован и несколько игроков имеют крупные доли.

Также важным инструментом при анализе отраслевой среды является кривая концентрации [6].

На настоящий момент для калийной отрасли она выглядит так (рис. 2):

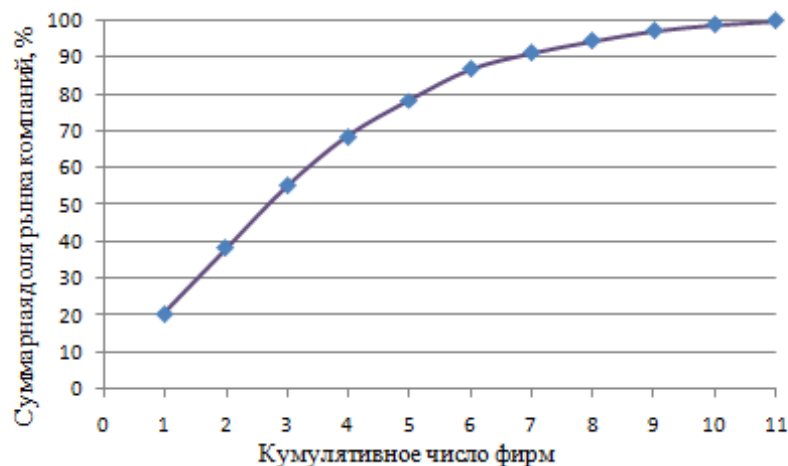


Рисунок 2. Кривая концентрации калийной отрасли.
 Источник: построено автором по данным компаний

Из графика видно, что основную долю рынка занимают четыре крупные компании, играющие значительную роль на мировом рынке.

Однако по прогнозам, построенным с помощью анализа планируемых запусков новых проектов, струк-

тура рынка изменится. Появятся новые производители, такие как «Еврохим» и «Акрон», произойдет перераспределение долей рынка, и к 2018 году, при реализации запланированных проектов, кривая концентрации калийной отрасли будет выглядеть следующим образом (рисунок 3):

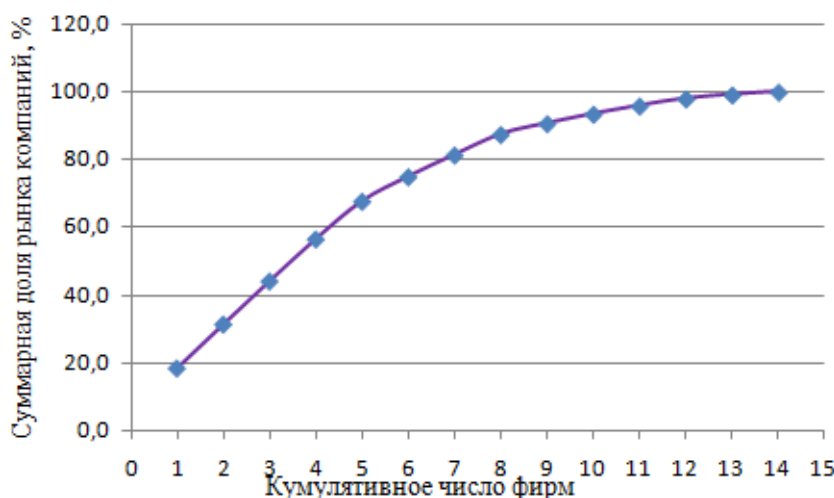


Рисунок 3.— Прогнозная кривая концентрации калийной отрасли к 2018 году.

Источник: построено автором по данным компаний

Из рисунка видно, что концентрация в отрасли ослабеет, количество игроков увеличится, что обуславливает необходимость принятия мер уже сейчас и корректировки стратегии компаниями с учетом этих прогнозов. В качестве особенностей стратегического управления горными компаниями в условиях высокой концентрации рынка важно также отметить следующие:

- стратегические решения компаниям необходимо принимать после детального анализа состояния рынка, поскольку поведение каждого игрока оказывает на него существенное влияние;
- основным стратегическим ориентиром должно быть снижение капитальных и эксплуатационных затрат за счет наращивания опыта ввиду наличия сильных развитых конкурентов;
- в условиях ограниченной возможности диверсификации продукции, для достижения конкурентного преимущества возможна несвязная диверсификация деятельности компании для повышения эффективности деятельности в долгосрочной перспективе.

Список литературы

1. Дмитриева Д.М. Методические основы стратегического выбора крупных калийных компаний [Электронный ресурс] // Российский экономический интернет-журнал. — М.: АТиСО. — Режим доступа: <http://www.e-rej.ru/upload/iblock/516/516c1de536f43fe3c0524357b7aeb7b0.pdf>.
2. Официальный сайт компании Potash Corporation of Saskatchewan Inc. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.potashcorp.com/>
3. Официальный сайт компании Mosaic Company [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.mosaicco.com/index.htm>.
4. Официальный сайт компании Israel Chemicals (ICL) [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.icl-group.com/Pages/newhomepage.aspx>.
5. Официальный сайт объединенной компании «Уралкалий» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.uralkali.com/>
6. Рой Л.В. Анализ отраслевых рынков: учебник. — Изд-во: ИНФРА-М, 2008. — 440 с.
7. Станковская И., Стрелец И. Экономическая теория: Полный курс МВА - ЭКСМО, 2005. — 441 с.

РОЛЬ ТУРИЗМА В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ ПРИГРАНИЧНЫХ ТЕРРИТОРИЙ

Добринна Лейла Ровиановна,

*бакалавр факультета «Государственное и муниципальное управление»
ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»,
заместитель председателя научного студенческого общества факультета, г. Москва*

Социально-экономическая и политическая ситуации обусловили переход от традиционной закрытости приграничной территории к формированию эффективной экономической среде взаимоотношений стран-соседей.

Приграничное сотрудничество стало играть роль локомотива развития международного сотрудничества. Приграничный регион может являться форпостом качественных изменений, которые в будущем проникнут на остальные части национальной территории [1].

Приморские приграничные субъекты РФ являются крупными центрами приграничной торговли, которые в настоящее время относятся к приграничным регионам "второго эшелона" (следуя за передовыми приграничными регионами центрального и проэкспортного типа), но в перспективе могут стать "зонами роста" и развиваться как многополярные регионы-мосты [3].

Приграничный регион представляет собой сложную вероятностную, динамическую и открытую систему, охватывающую процессы производства, обмена, распределения и потребления материальных и других благ, обладая такими специфическими признаками, как:

- наличие более крупной, внешней по отношению к данной системе, называемой национальной и международной среды;
- специфические характерные особенности, в т.ч. наличие элементов - «граница», «приграничная территория», «приграничная зона», «приграничное сотрудничество», «приграничная торговля»;

- более высокая чувствительность к изменениям, обусловленным глобализацией;
- одновременная направленность приграничного региона к системе национальных экономических отношений и к системе международных экономических отношений;
- обеспечение национальной и экономической безопасности как соблюдение равноправного партнерства с соседними государствами.

Исходя из этого, представляется, что социально-экономическое развитие приграничной территории более сложный процесс, доминанты и факторы которого отличаются от аналогичных процессов во внутренних регионах.

Приграничное сотрудничество выступает управляемым процессом, направленным на укрепление социально-экономических взаимосвязей с приграничными регионами соседнего государства.

Процесс построения трансграничного сотрудничества представлен на рисунке 1 [4].

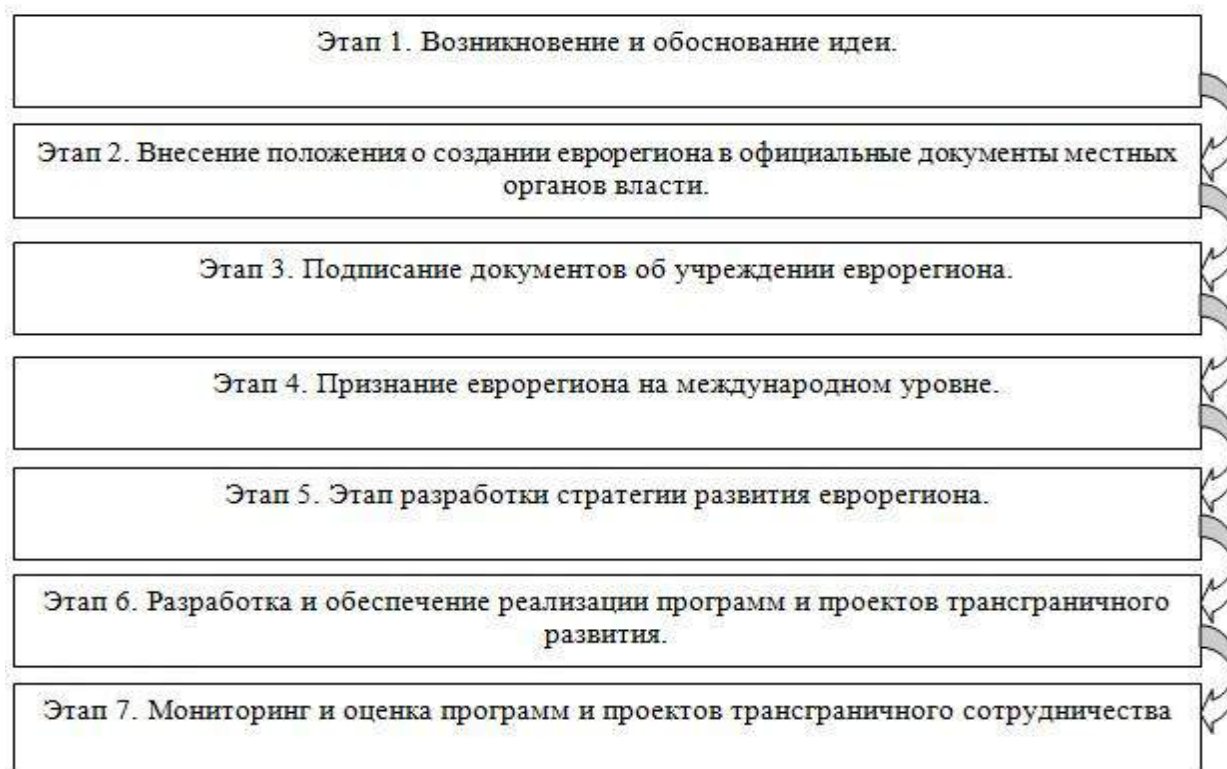


Рисунок 1. Этапы развития трансграничного сотрудничества

В настоящее время регион рассматривают как экономического агента и субъекта, имеющего свои особенные функции (см. рис. 2) [2].

Такой вид деятельности, как туризм органично вписывается в рамки практически всех указанных функций. Так, снижение барьерной функции границ служит одной из ключевых предпосылок к развитию туризма благодаря упрощению формальностей.

Туризм также способен сыграть значимую роль в интегративной функции, способствуя культурной интеграции, деловому сотрудничеству населения соседних стран. И, наконец, туризм в приграничной территории принимает вид приграничного сотрудничества, особенно в части поездок жителей приграничных территорий в соседнее государство.

Стоит отметить значимую роль кластерного подхода в развитии приграничного сотрудничества. Кластер-

ный подход с точки зрения ряда ученых и практиков выступает наиболее перспективной формой развития туризма в приграничных территориях.

В Российской Федерации функции по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере осуществления приграничного сотрудничества находятся в ведении Министерства регионального развития Российской Федерации. В соответствии с данным документом были сформулированы принципы и задачи приграничного сотрудничества. Главными целями приграничного сотрудничества признаны устойчивое развитие, повышение благосостояния населения приграничных территорий, укрепление дружбы и добрососедства. Этим шагом созданы нормативно-правовые основы развития приграничного сотрудничества, которые становятся основной предпосылкой развития приграничного сотрудничества в различных отраслях и видах деятельности.



Рисунок 2. Функции приграничного региона

Так, например, приказом Министерства культуры РФ от 20 июля 2011 г. N 807 утверждена Концепция развития сотрудничества в сфере культуры между приграничными территориями Российской Федерации и сопредельными государствами на период до 2020 года. Разработчиками признается, что длительное время в государственной культурной политике недооценивалась позитивная роль, которую приграничное культурное сотрудничество может играть в развитии сферы культуры Российской Федерации, а также его возможности существенно влиять на качество жизни населения, устойчивость и сбалансированность социально-экономического развития приграничных территорий, улучшение на долгосрочной основе взаимоотношений с сопредельными государствами.

Помимо нормативно-правовой базы приграничного сотрудничества, важным фактором, стимулирующим развитие туристской деятельности в приграничных регионах, становится упрощение поездок граждан приграничных территорий.

Также большую роль играет глобализация, способствуя интеграции туристской индустрии и инфраструктуры различных стран, выступая фактором упрощения туристских формальностей. Особенно полно влияние глобализации проявляется в приграничных зонах, где формируется один из видов туризма – приграничный (трансграничный) туризм.

Важность приграничного туризма высоко оценивают профессиональные сообщества. Так, общественной организацией поддержки малого бизнеса в сфере туризма подготовлен проект закона о внесении изменений в ФЗ «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации». В нем предлагается ввести термин «приграничный туризм», определяя его как «туризм лиц, постоянно проживающих в Российской Федерации, в другую страну, имеющую общие границы с Российской Федерацией,

въезд в которые для граждан Российской Федерации осуществляется в порядке, не требующем получения визы». Приграничный туризм по предположению разработчиков, должен войти в систему международного туризма в качестве альтернативы въездному туризму. Следует отметить, что чаще речь идет об упрощении визовых формальностей, которое только в отдельных случаях может принимать форму отсутствия визы при пересечении общей с Российской Федерации.

Список литературы

1. Бутова Т.В., Мурар В.И. Особенности и проблемы развития приграничных регионов. В сборнике: Проблемы и достижения современной науки. Материалы Международной научно-практической конференции: в 2-х частях. Редколлегия: Искужин Т.С. (отв. редактор), Акчуринов Б.Г., Идельбаев М.Х., Кабакович Г.А., Зайнуллина Г.Ш., Юсупова Р.Р., Нигматуллин О.Б. (отв. секретарь). 2014. С. 22-25.
2. Грибова С.Н. Развитие приграничных регионов России: методология и практика. Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук. Улан-Удэ. 2011
3. Тишутина О.И. Методология и стратегия обеспечения устойчивости доходной базы бюджетов приграничных субъектов Российской Федерации. Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук. Саратов. 2008
4. Черномаз П.А. Еврорегион «Слобожанщина»: становление и роль в развитии украинско-российского трансграничного сотрудничества // Черномаз П.А. Еврорегион «Слобожанщина»: становление и роль в развитии украинско-российского трансграничного сотрудничества // Междисциплинарные исследования в науке и образовании. – 2012. – № 1 Sp; URL: www.es.rae.ru/mino/157-467.

СОВРЕМЕННЫЕ КОНЦЕПЦИИ УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВОМ

*Дырина Евгения Николаевна
Студент ИСГТ НИ ТПУ, г.Томск*

В условиях быстроразвивающейся экономики и высокого уровня конкуренции, основными задачами каждого предприятия являются не только снижение своих позиций на рынке, но и непрерывное развитие. Для этого необходимо повышать эффективность предприятия по всем направлениям деятельности. В первую очередь, это будет происходить за счет оптимизации затрат, повышения производительности имеющихся ресурсов, а также улучшения качества выпускаемой продукции. В данной статье будут рассмотрены основные концепции, которые могут помочь предприятию достичь вышеуказанной цели.

Первая рассматриваемая нами концепция - бережливое производство, основные идеи которого были предложены еще Генри Фордом и применялись на заводах компании "Ford" в 20-е годы прошлого столетия, но впервые в полном объеме методы бережливого производства были сформулированы и реализованы в Японии. В компании «Toyota» была создана система, цель которой - сократить или ликвидировать деятельность, потребляющую ресурсы и не добавляющую ценности, то есть ту ценность, за которую потребитель не желает платить.

Сегодня эта система известна как производственная система Toyota (Toyota Production System - TPS), принципы и инструменты которой нашли отражение в ее американском варианте - системе бережливого производства (Lean Production). Многие из элементов были еще в советском варианте - научной организации труда (НОТ).

В рамках производственной системы компании Тойота были выделены 7 видов потерь:

- перепроизводство;
- ожидание;
- лишняя транспортировка;
- излишняя обработка;
- запасы;
- ненужные перемещения;
- дефекты.

При использовании бережливого производства устранение потерь и оптимизация процессов производства осуществляются постоянно. Усовершенствование осуществляют все работники, а не только высококвалифицированные специалисты.

Для практического внедрения бережливого производства используются различные инструменты:

- Система TPM (Total Productive Maintenance) - всеобщий уход за оборудованием;
- Карта потока создания ценности продукта;
- Система 5S (сортировка, соблюдение порядка, содержание в чистоте, стандартизация и совершенствование);
- Кайдзен (kaizen) - непрерывное совершенствование;
- Визуализация;
- «Пока-ёка» - метод предотвращения ошибок;
- JIT (just in time - «точно вовремя») и др.

Сегодня концепция Lean Production используется в тысячах компаний, занимающихся производством, и даже, в организациях, не связанных с промышленностью, такими как сфера услуг, банковский сектор, розничная торговля и другие. [2]

Следующая концепция - быстро реагирующее производство (Quick Response Manufacturing, QRM), которая была сформирована американским математиком Раджан Сури и подробно описана в его монографии вышедшей в свет в 1998 году. Эта методология появилась под влиянием следующих тенденций:

- Развитие систем автоматизированного проектирования и производства (CAD/CAM), позволяющим компаниям разрабатывать продукцию «под клиента», а потом производить ее без высоких дополнительных расходов.
- Развитие интернета, позволяющего клиенту без особого труда оценивать огромное количество функций и делать свой выбор.

Данные тенденции предсказали рост спроса на большую по объёму и крайне разнообразную продукцию с такими функциями, которые пожелают сами заказчики/покупатели.

Итак, быстро реагирующее производство (QRM) – это стратегия, необходимая для сокращения времени выполнения заказа, охватывающая все предприятие, цель которой заключается в том, чтобы сократить время выполнения заказа за счет всех операций компании, как внутренних, так и внешних.

Быстро реагирующее производство ориентировано на снижение всего времени выполнения заказа, именно этот принцип потенциально дает гораздо больший эффект, поскольку именно простой между реальными работами над заказом занимают большую часть времени. Снижение времени выполнения заказа, как правило, понижает стоимость продукта, повышает его качество и делает всю компанию более конкурентноспособной. [3]

На данный момент успешных примеров внедрения и использования системы QRM в России немного, но по прогнозам аналитиков время для QRM в России ещё придёт.

Сегодня российские предприятия отчаянно пытаются внедрить и использовать методики бережливого производства в своих организациях, которые уже на протяжении 30 лет применяют за рубежом. Но в мире зреет новая технология, способная вызвать ажиотаж в кругах отечественных производителей - активное производство (agile manufacturing). С его помощью можно легко перестроить любое производство на вид изделий совершенно отличных от начальных с минимальными потерями.

Что же такое активное производство? Активное производство представляет очень интересный подход к развитию конкурентного преимущества на сегодняшнем рынке. Основной акцент направлен на быструю реакцию производителя на изменчивый спрос клиента, превращая гибкость и маневренность в основное конкурентное преимущество.

Активное производство на данный момент является эффективной стратегией, так как решает следующие вопросы, связанные с потребителями:

- Потребители любят мгновенное удовлетворение своих потребностей. Они все больше привыкают к этому и готовы платить за это. Например, при заказе доставки еды на дом, предпочтение уйдет самой быстрой фирме.

- Потребители любят выбирать и они предпочитают получать продукт именно таким, каким они хотят и без компромиссов.
- Потребители непостоянны. Изменение их интересов движется непредсказуемо.

Активное производство признает реалии современного рынка и превращает их в конкурентное преимущество. Agile manufacturing имеет особое значение для изготовителей в странах с большими, хорошо развитыми местными рынками и высокими затратами на оплату труда (например, Соединенные Штаты). Это усиливает близость к рынку, поставляя продукты с беспрецедентным уровнем скорости и персонализации, которая просто не может быть подобрана оффшорными конкурентами. Это делает местное производство конкурентным на рынке.

Ключевые элементы Agile Manufacturing:

- Модульная конструкция продукта (проектирование продукции по модульному принципу, что позволяет им служить в качестве платформы для быстрого и легкого изменения);
- Информационные технологии (автоматизация быстрого распространения информации в рамках всей компании, чтобы обеспечить молниеносный отклик на заказы);
- Корпоративные партнеры (создание виртуальных краткосрочных альянсов с другими компаниями, которые позволяют улучшить время выхода на рынок);
- Знание культуры (инвестиции в обучение персонала для достижения культуры, которая поддерживает быструю смену и постоянную адаптацию). [6]

Таким образом, в компаниях, использующих активное производство, основное внимание уделяется миними-

зации потерь от возможных, неожиданных негативных изменений, таких как потеря контрактов или рынка производимого изделия. Одновременно, многодисциплинарная, быстро расширяемая, команда и разветвленная партнерская сеть создают предпосылки для того, чтобы быстро реагировать на неожиданно открывающиеся возможности.

Рассмотренные нами методологии отличаются, в первую очередь, целевой установкой. В бережливом производстве деятельность нацелена на создание большего с помощью минимальных средств, то есть это выявление потерь и их ликвидация. Цель QRM – уменьшение времени цикла производства от получения заявки и до сдачи продукта заказчику. Активное производство ставит своей целью совершенствование возможностей для работы в условиях неопределенности и изменчивости рынка.

Следующим критерием для выбора той или иной методики управления производством является объем производства. При серийном производстве, где главной задачей стоит минимизация расходов, следует использовать бережливое производство. Когда предприятие производит небольшие партии товара, то оно ориентируется на скорость и ему необходимо применять QRM. Если фирма выполняет индивидуальные заказы, то она может выбрать активное производство.

При внедрении инновации легче будет компаниям, практикующим активное производство, труднее – бережливое производство, так как одна из положительных сторон agile manufacturing - способность работать во всегда изменяющемся поле, разбираясь с индивидуальными проблемами. Ниже приведена таблица основных различий рассмотренных методик (табл. 1). [4]

Таблица 1

Сравнительная характеристика концепций управления производством

Фактор	Бережливое производство	Быстрореагирующее производство	Активное производство
Стратегический ориентир	Оптимизация и сокращение потерь (муды)	Скорость выполнения заказа	Эффективные действия в условиях высокой неопределенности
Тип производства	Крупносерийное и массовое	Средне и мелкосерийное	Мелкосерийное и индивидуализированное
Уровень персонализации продукта и услуг	Низкий - средний	Средний - высокий	Высокий
Уровень использования ресурсов	100%	80%	>100% (использование сторонних ресурсов)
Инновационный потенциал	Низкий - средний	Средний - высокий	Высокий

Список литературы

1. Вумек Джеймс П., Джонс Даниел Т. Бережливое производство. Как избавиться от потерь и добиться процветания вашей компании. - Москва: Альпина Паблишер, 2014. – 472 с.
2. Дырина Е. Н., Гаврикова Н. А. Теория и практика внедрения системы 5С // Качество - стратегия XXI века: сборник научных трудов XVIII Международной научно-практической конференции, Томск, 9-12 Декабря 2013. - Томск: ТПУ, 2014 - С. 80-84
3. Раджан Сури. Время - деньги. Конкурентное преимущество быстрореагирующего производства. – Москва: Бином. Лаборатория знаний, 2013. – 328 с.
4. Современные методологии управления производством // «Хабрахабр» - социальное СМИ об IT [Электронный ресурс] URL: <http://habrahabr.ru/post/234687/> (дата обращения: 15.12.2014г).
5. Эдвардс Деминг. Выход из кризиса. Новая парадигма управления людьми, системами и процессами. – Москва: Альпина Паблишер, 2014. – 417 с.
6. Agile Manufacturing // Leanproduction.com [Электронный ресурс] URL: <http://www.leanproduction.com/agile-manufacturing.html> (дата обращения: 15.12.2014г).

ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ КАК ОБЪЕКТ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Джумабаева Регина Сарсенбаевна

Студентка 5 курса ФГБОУ ВПО «Астраханский государственный технический университет, г. Астрахань»

В настоящее время одним из главных направлений совершенствования бухгалтерского учета является его адаптация к современным условиям. Становление рыночной экономики, развитие международных связей, экономическая интеграция – все эти процессы расширяют границы применения бухгалтерского учета, что, в первую очередь, связано с открытием новых учетных объектов. Особенности их учета, оценки и отражения в отчетности вызывают большой интерес у пользователей учетной информации, однако на сегодняшний день не достаточно полно разработан методологический инструментарий для изучения таких объектов.

Отдельного внимания требует такой новый учётный объект, как транзакционные издержки (от лат. *transactio* - договор). Этот вид издержек не связан с производственным процессом напрямую, появляется в ходе хозяйственной деятельности и включает в себя затраты на подготовку и реализацию сделок.

Доля транзакционных издержек (ТАИ) в общей сумме всех затрат организации относительно существенна. В развитых странах, США и Западной Европе, на покрытие транзакционных издержек приходится до 50% стоимости производимых товаров и оказанных услуг. В России, где наблюдается ещё слабое правовое обеспечение рыночных отношений, дефицит коммерческой тайны, низкий уровень договорной дисциплины, эта величина значительно выше. В связи с этим в России назрела острая необходимость в активизации государственной политики по разработке конкретных механизмов снижения транзакционных издержек.

Поскольку все виды затрат подлежат обязательному учету, то и транзакционные издержки необходимо отражать в бухгалтерских документах. Однако в бухгалтерском учете транзакционные издержки не выделяются в отдельную группу и не учитываются обособленно, что приводит к возникновению сложности их регистрации и количественного измерения.

Термин «транзакционные издержки», введенный американским экономистом Р. Коузом в 30-е гг. прошлого столетия, появился в экономическом анализе вследствие несостоятельности положения неоклассической теории, согласно которому обмен между сторонами должен осуществляться без издержек. Теория транзакционных издержек является центральным понятием относительно нового направления в современной экономической науке – неоинституционализме. Согласно этому направлению, рынок предстает в качестве механизма передачи прав собственности. Понимание того, что сам процесс взаимодействия между сторонами сделки не может быть бесплатным, позволяет иначе взглянуть на сущность экономической реальности.

По мнению неоинституционалиста К. Эрроу, транзакционные издержки – это издержки эксплуатации экономической системы и их действие сравнимо с процессом трения в физике.[2]

Изучение транзакционных издержек нашло свое отражение и в работах таких отечественных экономистов, как А. Нестеренко, С. Малахов, А. Шеститко. Российские ученые акцентируют свое внимание на системе общественного спроса и предложения институтов.

Категория «транзакции» понимается предельно широко и используется для обозначения как обмена товарами и услугами, так и обмена юридическими обязательствами сделок, сопровождаемых взаимными уступками.

Таким образом, под транзакционными издержками следует понимать затраты, возникающие в связи с заключением контрактов (в том числе с использованием рыночных механизмов); издержки, сопровождающие взаимоотношения экономических агентов. [5]

Разнообразие транзакционных издержек обуславливает необходимость их классификации по признакам функциональной направленности и последовательности, в которой они возникают в процессе совершения сделок: до совершения сделки, в момент совершения сделки, после совершения сделки (табл.1).

Таблица 1

Разновидности транзакционных издержек

<i>№ п/п</i>	<i>Вид издержек</i>	<i>Характеристика издержек</i>	<i>Связь с объемом производства</i>
Транзакционные издержки, возникающие до совершения сделки			
1.	<i>Издержки поиска информации</i>	Включают: • затраты времени и ресурсов, которые необходимы для ведения поиска; • потери, связанные с неполнотой и несовершенством информации.	Переменные издержки
2.	<i>Издержки ведения переговоров</i>	Включают: • затраты, связанные с проведением переговоров, заключением и оформлением контрактов; • потери, связанные с неудачно заключенными и ненадежно защищенными соглашениями.	Переменные издержки

№ п/п	Вид издержек	Характеристика издержек	Связь с объемом производства
Трансакционные издержки совершения и осуществления сделки			
3.	<i>Издержки измерения и контроля</i>	Включают: • затраты на измерение техники и на проведение измерения; • затраты на осуществление мер, имеющих целью обезопасить стороны сделки от ошибок измерения; • потери от ошибок измерения.	Переменные издержки
4.	<i>Издержки спецификации и защиты прав собственности</i>	Включают: • расходы на содержание судов, арбитража, государственных органов; • затраты времени и ресурсов, необходимых для восстановления нарушенных прав; • потери от плохой спецификации и ненадежной защиты.	Условно-постоянные издержки
Трансакционные издержки, имеющие постконтрактный характер			
5.	<i>Издержки «оппортунистического» поведения</i>	Связаны с недобросовестным поведением, нарушающим условия сделки или нацеленным на получение односторонних выгод в ущерб партнеру. Включают: • потери эффективности; • затраты, необходимые для ограничения «оппортунистического поведения».	Переменные издержки
6.	<i>Издержки «политизации»</i>	Включают: • издержки, сопровождающие принятие решений внутри организаций; • трудности и потери, возникающие при попытках достижения взаимного согласия.	Условно-постоянные издержки

На основе анализа классификации трансакционных издержек установлено, что, в среднем, наибольшую долю в общей сумме данных издержек составляют издержки оппортунистического поведения и издержки ведения переговоров (31% и 25% соответственно), а издержки спецификации и защиты прав собственности составляют всего 10%. [1]

Существующие на сегодняшний день исследования в области трансакционных издержек применительны в основном для предприятий, занимающихся внутриэкономической деятельностью. В свою очередь, имеет интерес исследование трансакционных издержек экспортно-импортно-торговой деятельности субъектов хозяйствования, в частности, Астраханского морского торгового порта (МТП).

Выбор именно этой отрасли обусловлен её важностью не только для Астраханского региона, но и экономики страны в целом. Стратегическое значение отрасли морского транспорта в условиях нынешней острой политической и экономической ситуации невозможно не оценить.

Согласно официальным статистическим данным, перевозки грузов через морские порты России с каждым годом увеличиваются (с 420,68 млн. тонн в 2006 г. до 589,20 млн. тонн в 2013 г.). Суммарная перегрузочная мощность астраханских портов – около 10 млн. тонн грузов в год. В структуре перевозок на внутреннем водном транспорте внешнеторговые и транзитные грузы составляют более 65%, а на морском транспорте почти 100%. [6]

В современных условиях морские порты недостаточно учитывают фактор трансакционных издержек, оказывающий непосредственное влияние на формирование финансового результата его хозяйственной деятельности. Отсутствие отдельного счета для учета и оценки трансакционных издержек, а также отработанного механизма снижения таких затрат приводит к получению ненадежной информации об их наличии, в результате чего снижается качество принимаемых управленческих решений.

Идентификация трансакционных издержек с позиции объекта бухгалтерского учета предполагает их систематизацию в отдельную группу. Однако на практике зачастую проблематично выделить такие издержки из общей массы затрат предприятия. Отдельные виды трансакционных издержек, имеющих денежное выражение, находят отражение на таких синтетических счетах как счет 25 «Общепроизводственные расходы», счет 26 «Общехозяйственные расходы», счет 44 «Расходы на продажу» и другие. Трансакционные издержки, которые нельзя выразить в денежной форме, не учитываются в бухгалтерских документах, что приводит к искажению и снижению достоверности управленческой и финансовой отчетности [4].

Для унификации и оценки трансакционных издержек целесообразно выделить отдельную статью расходов, связанных с осуществлением трансакций. Предлагается использовать счет 27 «Трансакционные издержки» и открывать к нему субсчета 1-го порядка (табл. 2).

Также рекомендуется дополнительно к каждому субсчету вести аналитический учет по конкретным контрастам или контрагентам.

Отклонения в разрезе трансакционных издержек предлагается учитывать на счете 28 «Отклонения по трансакционным издержкам». Данные отклонения фактических издержек от нормативных значений следует отражать в учете следующими бухгалтерскими записями: положительное отклонение – Дебет 27 Кредит 28; отрицательное – Дебет 28 Кредит 27. В конце отчетного периода отклонения фактических сумм трансакционных издержек от норм следует относить на счет 90.7.6 «Отклонения трансакционных издержек» обособленно по каждому контракту.

Введение дополнительного счета позволит бухгалтерам проводить объективный анализ поведения издержек трансакции и сокращать значительную часть расходов по разработке повторяющихся контрактов.

Порядок отражения в бухгалтерском учете трансакционных издержек по «Контракту № 359-М» на примере МТП «Астраханский» представлен в табл. 3.

Таблица 2

Аналитический учет по счету 27 «Трансакционные издержки»

Номер и наименование субсчета	Что отражается по Дебету счета
27-1 «Поиск клиентов»	Затраты на сбор и обработку информации, оплата информационных и консультационных услуг, затраты на обеспечение средств связи (телефон, Интернет) и др.
27-2 «Проведение переговоров»	Стоимость проведения переговоров, представительские расходы.
27-3 «Подготовка контракта»	Оплата юридических и консалтинговых услуг.
27-4 «Контроль и измерение»	- у покупателя (а также при импорте): затраты на экспертизу качества принимаемого товара; - у поставщика (а также при экспорте): затраты на отгрузку отправляемого товара.
27-5 «Исполнение условий контракта»	- у покупателя (а также при импорте): транспортно-экспедиторские расходы по доставке товара до склада, затраты на приемку груза, затраты за пользование программными средствами по переводу денежных средств поставщику; - у поставщика (а также при экспорте): транспортно-экспедиторские расходы по отгрузке и доставке товара.
27-6 «Таможенное оформление грузов»	Затраты на оплату налогов, таможенных пошлин и сборов (при экспортно-импортной деятельности).
27-7 «Восстановление нарушенных прав»	Затраты на содержание ж/д вагонов, автотранспорта, судов, арбитража, затраты времени на восстановление нарушенных прав.

Таблица 3

Пример отражения в бухгалтерском учете трансакционных издержек по «Контракту № 359-М» в морском торговом порту «Астраханский» в 2013 г.

	Хозяйственная операция	Существующая практика		Предложения		Сумма, руб.
		Дебет	Кредит	Дебет	Кредит	
1.	Отражены расходы на услуги связи	26	60	27-1	60	4000
2.	Начислена заработная плата сотрудникам, осуществляющим проведение переговоров	26	70	27-1	70	30000
3.	Списана стоимость используемых на выставке открыток и брошюр на рекламные расходы	44	10-1	27-1	10-1	3000
4.	Списаны представительские расходы	44	71	27-2	71	6000
5.	Учтена стоимость юридических услуг по составлению контракта	26	76	27-3	76	20000
6.	Отражены расходы по доставке товара на станцию отправления.	44	76	27-5	76	9000
7.	Списаны трансакционные издержки	20	26			54000
		90-2	44			18000
				90-2	27	72000
				Или		
				20	27	Если \sum не существенна

Также необходимо разработать единые формы документов для отражения информации о трансакционных издержках, что во многом поможет принимать адекватные управленческие решения на предприятии. Для систематизации фактов хозяйственной деятельности предлагается следующая форма регистра учета трансакционных издержек на предприятии (табл. 4).

Карточка учета трансакционных издержек предназначена для систематизации информации о трансакционных издержках по каждому отдельному контракту. Так в

ней на конкретную дату отражаются совершенные хозяйственные операции в стоимостном выражении по дебету счета 27 «Трансакционные издержки» в разрезе аналитического учета и кредиту соответствующих счетов. После формирования карточек по каждому контракту данные из них переносятся в соответствующий журнал-ордер по учету затрат. Ведение карточки учета трансакционных издержек позволяет бухгалтеру оперативно систематизировать необходимую информацию и наглядно представить запрашиваемые данные пользователям учетной информации.

Таблица 4

Карточка учета транзакционных издержек

№ п/п	Содержание операции	Дата совершения операции	Первичный документ	Дебет Счета 27					Итого
				Кредит Счета	27-1	27-2	27-3	...	
1.	Отражены расходы на услуги связи	11.01.2014	Акт по услугам связи № 257	60	4000				4000
2.	Начислена заработная плата сотрудникам, осуществляющим проведение переговоров	25.01.2014	Расчетно-платежная ведомость № 1 от 25.01.2014	70		9000			9000
3.	Учтена стоимость юридических услуг по составлению контракта	05.02.2014	Договор №457-МА от 05.02.2014 г.	76			8000		8000
	и т.п.
	Итого				4000	9000	8000		21000

Для контроля и регулирования издержек транзакции целесообразно систематизировать необходимую информацию в смете транзакционных издержек. В этом документе отображается норма расхода и фактическая величина транзакционных издержек. На основе анализа

сметы можно сделать выводы о величине и характере отклонений фактических издержек от нормы. Для правильного занесения данных в смету необходимо произвести предварительный расчет бюджетной ставки исходя из стоимости контракта и фактических сумм транзакционных издержек (табл. 5).

Таблица 5

Расчет бюджетной ставки по контрактам в МТП «Астраханский» в 2013 г.

Контракт	Стоимость контракта		Фактические ТАИ		Бюджетная ставка, %
	сумма, руб.	удельный вес в общей сумме, %	сумма, руб.	удельный вес в общей сумме, %	
Контракт № 359-М	350000	40	72000	38	21
Контракт № 15-TQ	240000	27	58000	31	24
Контракт № 78-СТ	295000	33	60000	31	20
Итого	885000	100	190000	100	-

Значение общей бюджетной ставки (t%), рассчитанной по формуле средней арифметической, равно:

$$t\% = (21+24+20)/3 = 22\%. \quad (1)$$

Тогда нормативное значение транзакционных издержек рассчитывается по формуле:

$$ТАИ_{н} = t\% * K, \quad \text{где} \quad (2)$$

ТАИ_н – нормативное значение транзакционных издержек;
t% – общая бюджетная ставка;
K – стоимость контракта.

На основании рассчитанных данных заполняется смета транзакционных издержек (табл. 6).

Таким образом, в МТП «Астраханский» в 2013 г. по группе контрактов произошло снижение уровня транзакционных издержек, что является благоприятной тенденцией политики управления ТАИ в порту.

На основе анализа, проведенного рядом экономистов, было выявлено, что динамика транзакционных издержек в МТП может изменяться в зависимости от периода и стратегии осуществления своей деятельности. Рост

транзакционных издержек может быть обусловлен выходом на внешний рынок, формированием деловой репутации, установлением новых экономических отношений с иностранными контрагентами. Снижение транзакционных издержек зачастую связано с формированием доверительных отношений с партнерами, накоплением опыта в области поставок, разработкой отлаженного механизма работы с контрагентами.

При рассмотрении системы управления транзакционными издержками во многих российских морских торговых портах было установлено, что в большинстве случаев в подобных субъектах хозяйствования отсутствует единый подход к управлению такими издержками, а также что транзакционные издержки оцениваются различными методиками без применения системного подхода. Поэтому необходимо на каждой стадии транзакции разработать комплекс мероприятий, позволяющий снизить транзакционные издержки при осуществлении торговой деятельности морскими портами (рис. 1):

Таблица 6

Смета транзакционных издержек в МТП «Астраханский» в 2013 г.

Контракт	Стоимость контракта	Нормативное значение ТАИ	Фактическое значение ТАИ	Отклонение фактического значения ТАИ от нормативного
1	2	3=22% * гр.2 см. формулу (2)	4	5=4-3
Контракт 1	350000	77000	72000	-5000
Контракт 2	240000	52800	58000	+5200
Контракт 3	295000	64900	60000	-4900
Итого	885000	194700	190000	-4700



Рис. 1 Мероприятия по снижению уровня транзакционных издержек в морских торговых портах

Особое внимание следует обратить на первую стадию процесса совершения сделки, на которой осуществляется поиск информации о контрагентах, ценах на товар, ситуации на рынке и т.д. Дефицит информации является одним из важных факторов, оказывающим влияние на увеличение транзакционных издержек. Доказано, что недостаток информации приводит к дополнительным затратам ресурсов, связанных с неопределенностью выбора. В процессе своей деятельности у морских портов все больше возрастает потребность в комплексной оценке надежности делового партнера, что приводит к необходимости формирования единой информационной базы данных, в которой будут собраны показатели для характеристики контрагентов с позиции выполнения ими своих договорных обязательств.

Таким образом, при реализации мероприятий, позволяющих снизить уровень транзакционных издержек морские торговые порты должны применять дифференцированный подход к планированию объема издержек. Ос-

новываясь на данном методе, следует стремиться к рациональному сокращению транзакционных издержек, совершенствованию информационного обеспечения о затратах, стандартизации используемого программного обеспечения и др. Разработанный нами комплекс мероприятий поможет предотвратить потенциально неэффективные транзакционные затраты не только в деятельности морского торгового порта, но и любого другого предприятия.

Список литературы

- Капелюшников Р.И. Категория транзакционных издержек // Сборник материалов Института коммерческой инженерии «Как это делается: финансы, социальные и информационные технологии», М., 1994. № 3.
- Коуз Р. Фирма, рынок и право / Пер. с англ. М.: Новое издательство, 2007. — 224 с.
- Пяткин Д. Б. Принципы и методы снижения транзакционных издержек в предпринимательских структурах: Дис. к.э.н.: 08.00.05: СПб, 2004. – 141 с.

4. Салахова Э.К. Современные проблемы организации социально-экологического учёта и составления отчётности/Салахова Э. К.//Вестник Астраханского государственного технического университета. Серия: Экономика. 2014. № 2. – 120-128 с.
5. Салахова Э.К. Теоретические и практические аспекты проблем калькулирования себестоимости продукции/Салахова Э.К.//Каспийский регион: политика, экономика, культура. 2011. № 2. – 167-175 с.
6. <http://www.gks.ru/> [электронный ресурс]. Федеральная служба государственной статистики.

МЕСТО ПЛАНИРОВАНИЯ В АНТИКРИЗИСНОМ УПРАВЛЕНИИ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

Емельянова Евгения Валерьевна

к.э.н., доцент кафедры экономики и менеджмента Калужского филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы, г.Калуга

Планирование необходимо для определения и контроля развития организации в перспективе. В связи с этим реальность и надёжность плана всегда зависит от фактических показателей прошлых периодов.

Но в любой организации, даже при наличии хорошо слаженной системы статистического учета, планирование базируется на неполных данных. Причиной этого является то, что некоторые аспекты функционирования экономической системы не поддаются оценке (такие, как политическая обстановка действия конкурентов, экономические циклы, в стране и прочие).

С точки зрения формализации процедуры планирование является алгоритмизированным процессом подготовки решения в отличие от импровизации, когда решение принимается на основе опыта.

Существуют факторы, от которых зависит соотношение между запланированными и импровизированными решениями [1, с.52]:

- полноту и достоверность информации о внешней среде и внутренней структуре предприятия;
- мотивацию (гармонизацию желаний и интересов исполнителей с целями плановых решений);
- правомерность (собственные возможности и предоставленные плановому работнику специальные средства должны позволить осуществить все мероприятия, связанные с подготовкой и реализацией планового решения);
- информированность (лица, которым поручена подготовка плана, должны знать цели и особенности принятия и реализации планового решения).

Как правило, планирование определяется теми задачами, которые ставит перед собой руководство предприятия. В соответствии с этим можно выделить долгосрочное, среднесрочное и краткосрочное планирование.

В системе управления организациями, в обеспечении нормального их функционирования особое место занимает планирование. Разрабатываемые прогнозы, программы и планы являются важнейшими инструментами реализации политики соответствующих субъектов управления. Анализ содержания основных функций управления позволяет сделать вывод о том, что подготовка и принятие управленческого решения означает, прежде всего, практическую работу по постановке целей, задач, которые преследует субъект управления, и разработку мер, обеспечивающих их достижение. По своему содержанию такая деятельность и есть не что иное, как планирование.

Аргументами в пользу такого утверждения является тот факт, что с планирования начинается процесс

управления и появляется управленческое решение, по поводу реализации которого в последующем и становится возможной сама управленческая деятельность. Кроме того, от качества работы по подготовке управленческих решений, т. е. планирования, зависит и качество самих этих решений, а, следовательно, предопределяется успех или неуспех всей управленческой деятельности. И, наконец, управленческое решение, являясь конечным результатом процесса планирования, связывает прошлое с будущим через настоящее и обеспечивает непрерывное протекание всех управляемых, регулируемых процессов. Поскольку планирование есть органически неразрывный структурный элемент управления, часть его важнейшей функции, то вполне обоснованно говорить о том, что планирование – центральное звено в системе управления организацией. Следовательно, планирование можно определить так же, как специфическую форму общественной практики людей, являющуюся одной из функций управления – приоритетной, состоящей в подготовке различных вариантов управленческих решений в виде прогнозов, проектов, программ и планов, обосновании их оптимальности, обеспечении возможности выполнения и проверки их выполнения.

Постановка четких целей, формирование конкретного и эффективного плана являются основой успеха организации. Однако даже успешно работающие предприятия рискуют попасть в кризисные ситуации. Даже при наличии хорошо налаженной системы управленческого учета в организации планирование базируется на неполных данных в силу того, что некоторые аспекты функционирования экономической системы не поддаются оценке (такие как действия конкурентов, экономические циклы, политическая обстановка в стране и прочие). В условиях рыночной экономики в кризисной ситуации рискуют оказаться и успешно работающие предприятия. Рыночное реформирование в России в 90-е годы сопровождалось массовым спадом производства. В то время и приобрело особую актуальность и значимость антикризисное управление.

После распада Советского Союза предприятия оказались выброшенными из плановой системы в нерегулируемый государством рынок, что явилось причиной массового спада производства. В то время и приобрело особую актуальность и значимость антикризисное управление.

Само понятие «Антикризисное управление» появилось в связи с введением в действие ФЗ «О несостоятельности (банкротстве) предприятий», введенным в действие 1 марта 1993 года.

Однозначной точки зрения на антикризисное управление в современной российской литературе не существует. Часть исследователей определяют антикризисное управление как финансовый процесс, связанный с ликвидацией задолженности предприятия, игнорируют диагностику угрозы банкротства на ранних стадиях ее возникновения и акцентируют внимание только на ликвидацию кризиса. Другие говорят, что оно представляет собой деятельность менеджером в условиях банкротства. Третьи

включают в антикризисное управление и меры по предупреждению кризиса. Некоторые же авторы обращают внимание только на меры по диагностике кризиса и механизмах банкротства и абсолютно забывают про методы антикризисного управления.

Ниже приведены различные точки зрения на понятие «антикризисное управление», взятые из современной литературы.

Таблица 1

Различные точки зрения на понятие «Антикризисное управление» [2, с.54]

Диагностика и преодоление кризиса	Антикризисное управление – это система управленческих мер по диагностике, предупреждению, нейтрализации и преодолению кризисных явлений и их причин на всех уровнях экономики. В широком смысле антикризисное управление – это системное управление объектом хозяйствования на том или ином уровне экономики, под углом зрения противодействия кризису. В узком смысле антикризисное управление – это система организационно-управленческих мер в отношении отдельного предприятия, попавшего в состояние кризиса, что обычно выражается в неплатежеспособности, которая в случае её затяжного непреодолимого характера нейтрализуется через процедуру банкротства.
Ликвидация кризиса	Антикризисный менеджмент в широком смысле – это всеобщая управленческая деятельность в организации по переводу её из неустойчивого состояния (стагнации, коллапса) в равновесное, сбалансированное воспроизводство. Антикризисный менеджмент в узком смысле – это кратковременные управленческие действия в масштабах всей организации или достаточно деятельные управленческие действия в одном из её элементов, который находится в переходном состоянии или предрасположен к изменению качества.
Методы антикризисного управления, диагностика и ликвидация кризиса.	Антикризисное управление – это управление, определённым образом предвидящее опасность кризиса, предусматривающее анализ его симптомов, меры по снижению отрицательных последствий кризиса и использования его факторов для последующего развития.

На наш взгляд, верным является системный подход к антикризисному управлению, когда оно рассматривается как комплекс мероприятий от предварительной диагностики кризиса до методов по его устранению и преодолению. Несмотря на многообразие факторов, которые могут привести к кризису на предприятии, в большинстве случаев такими факторами являются недостатки управления. В антикризисном управлении можно выделить стратегический, тактический и оперативный уровни. На стратегическом уровне осуществляется выбор стратегии антикризисного управления в рамках общей стратегии деятельности организации. На оперативном уровне антикризисного управления проводится анализ, прогнозирование

и контроль появления признаков кризисов. Оперативный уровень антикризисного управления осуществляется в случаях необходимости принятия оперативных решений в различных ситуациях. Результатом кризиса любого происхождения в организации становится неплатежеспособность или угроза неплатежеспособности предприятия.

Проведём статистическое обследование предприятий Калужского региона, столкнувшихся с кризисными ситуациями и антикризисным управлением (табл. 2, табл. 3).

Как показывает исследование, за последние 2 года число предприятий, на которые были поданы заявления о банкротстве, увеличилось более чем в 5 раз (с 37 до 201).

Таблица 2

Сведения о заявлениях о признании должника банкротом, находящихся в производстве [4]

	год подачи заявления о признании должника банкротом			
	2011	2012	2013	2014
Число предприятий	88	37	84	201

Таблица 3

Сведения о предприятиях, столкнувшихся с кризисными ситуациями (за 2014 год)

Отрасль \ Тип проблемы	Промышленность	Сельское хозяйство	Транспорт и связь	Строительство	Торговля	ЖКХ
Кадровые проблемы	+	+			+	
Проблемы сбыта	+			+	+	
Финансовые проблемы	+	+	+	+	+	+
Проблемы закупок	+			+		+
Производственные проблемы	+		+	+		

Из десяти руководителей обследованных предприятий, 100% столкнулись с финансовыми проблемами (проблемы перераспределения денежных средств, оплаты труда, проблемы нехватки средств). Кроме того, как показало исследование, наибольшее число проблем коснулось предприятий отраслей промышленности и строительства.

К процессу планирования в условиях антикризисного управления тоже не существует единой точки зрения.

В современной литературе в основном рассматривается только стратегическое планирование, как один из элементов разработки антикризисной стратегии. А тактическому и оперативному планированию, на наш взгляд, должного внимания не уделяется. Однако нельзя не отметить, что именно в антикризисном управлении планирование приобретает особую актуальность и значимость.

Основными средствами осуществления планирования в процессе антикризисного управления, на наш взгляд, являются:

1. Обоснование стратегии вывода организации из кризисной ситуации.
2. Определение основных рыночных перспектив организации, объема продаж, ожидаемых финансовых результатов.
3. Определение источников финансирования намеченных мероприятий.

В качестве основных задач планирования в антикризисном управлении предприятием можно назвать:

- формулировка долгосрочных, краткосрочных и среднесрочных целей предприятия;
- определение конкретных направлений деятельности предприятия;
- планирование деятельности предприятия в соответствии с потребностями рынка;
- определение объема продаж продукции предприятия;
- оценка затрат на создание и реализацию продукции;
- разработка процедур по изменению и корректировке маркетинговой политики;
- инвентаризация имущества и продажа свободных активов;
- определение направлений совершенствования системы оплаты труда и организации деятельности предприятия в целом.

Антикризисное планирование включает в себя:

1. Формальный антикризисный план.
2. Проведение обучающих тренингов для персонала.
3. Подготовка необходимой документации.

Процесс антикризисного планирования включает в себя несколько этапов.

1- формирование команды антикризисного планирования. Руководителю или топ – менеджеру необходимо определить, кто именно будет участвовать в работе и нести ответственность за каждую из ее областей. Успешно и грамотно подобранный состав команды по антикризисному планированию является первым шагом на пути к эффективному антикризисному управлению. Участники команды антикризисного планирования должны в первую очередь обладать весьма сильными навыками аналитического мышления и работы с информацией.

Целью работы команды антикризисного планирования является изучение возможных уязвимых сторон организации с точки зрения всех основных аспектов ее деятельности, чтобы определить все вероятные кризисные

ситуации. И это, на наш взгляд, необходимо выполнять постоянно.

После того, как команда антикризисного планирования будет сформирована, ей необходимо выделить все требуемые ресурсы.

Результатом деятельности команды должен стать формальный антикризисный план.

2- сбор информации и диагностика, по итогам которых должны быть определены:

- основные потенциально уязвимые аспекты деятельности организации;
- прогнозируемые изменения внешнего окружения и их возможное негативное влияние на организацию;
- основные процедуры и политика организации в наиболее значимых областях ее деятельности [3, с.215].

Отсутствие профессиональной антикризисной диагностики ведет к невозможности составления работающего и эффективного кризисного плана и беспомощности организации перед угрозой кризиса.

3 - разработка формального антикризисного плана. Для того чтобы план не просто был составлен, но и служил эффективным инструментом антикризисного управления, современные исследователи рекомендуют придерживаться следующих принципов:

- не рекомендуется составлять кризисный план слишком громоздким и сложным;
- данный план должен содержать действительно актуальную информацию, которая в свою очередь должна соответствовать действительности и периодически обновляться;
- кризисный план должен содержать адресное, направленное описание необходимых действий для каждой вовлеченной группы сотрудников.

4 - тестирование антикризисного плана. В качестве методов тестирования плана современные исследователи предлагают проведение тренингов, имитирующих возникновение реальной кризисной ситуации. Желательно провести диверсионный анализ антикризисного плана, чтобы заранее установить все возможные ситуации, в которых план может не работать.

5 - обновление и совершенствование антикризисного плана. Так как планирование является непрерывным процессом, обновления и дополнения должны вноситься в кризисный план постоянно. Важно учитывать информацию, собранную в ходе реальных кризисных ситуаций, возникших в прошлом. Необходимо установить временные промежутки, через которые будут проверяться и обновляться данные антикризисного плана.

В связи с переходом к рыночным методам хозяйствования в науке и практике идет переосмысление роли и места планирования в управлении.

Как функция планирование может занимать различное положение: либо она базируется на принципах централизованного планирования, либо основывается на рыночных механизмах регулирования.

Однако нельзя отрицать одного - в рыночных условиях, а особенно в условиях антикризисного управления планирование является искусством. Сложность планирования состоит в том, что некоторые процессы в макроэкономике вообще не поддаются точному планированию, а макроэкономические показатели (деятельность конкурентов, объем спроса и другие) не обладают высокой степенью надёжности. Поэтому планирование в условиях рынка базируется на неполных данных.

Исследование теоретической литературы показало, что современные авторы недостаточно внимания уделяют

организационно - управленческому механизму процесса планирования в условиях антикризисного управления.

На наш взгляд, верным является системный подход к антикризисному управлению, когда оно рассматривается как комплекс мероприятий от предварительной диагностики кризиса до методов по его устранению и преодолению. Планирование в антикризисном управлении является непрерывным процессом изучения путей и методов совершенствования деятельности организации за счет выявленных возможностей, условий и факторов. И планы в условиях антикризисного управления не должны носить директивного характера – они должны меняться в соответствии с конкретной ситуацией.

Список литературы

1. Емельянова Е.В. Модель процесса планирования в условиях антикризисного управления // Путеводитель предпринимателя. Выпуск XXII, Москва, 2014. с.51-57
2. Столярова Е.В. Исследование методов, организации и опыта планирования на российских предприятиях // Российское предпринимательство, №2, 2010, с.76-81.
3. Тютин Д.В. Новое государственное управление: содержание эффективности и результативности в общественном секторе // В мире научных открытий, № 8(44), 2013, с.213-235.
4. Арбитражный суд Калужской области: <http://www.kaluga.arbitr.ru/>

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ АУДИТОРСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА

Пронина Елена Владимировна

канд. эк. наук, доцент кафедры «Бухгалтерский учет, АХД и аудит», г. Астрахань

Ермакова Ольга Дмитриевна

студентка 5 курса кафедры «Бухгалтерский учет, АХД и аудит», г. Астрахань

Важным инструментом деятельного и эффективного управления предпринимательством, является оказание субъектам малого бизнеса услуг высококвалифицированных специалистов аудиторских фирм и консультантов, которые имеют все необходимые знания и практический опыт проведения анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия, отчетности любой формы собственности.

Аудит отчетности субъектов малого предпринимательства носит сложный характер. Он проявляется в отсутствии четкого разделения всех полномочий, сознательного уклонения от периодического обязательного аудита, некомпетентного ведения бухгалтерской отчетности. При этом настоящие показатели работы компании оказываются утерянными. Именно поэтому руководство компании не знает о всех результатах деятельности, а имеет лишь приблизительные данные, вследствие чего, не могут принимать гибкие и правильные управленческие решения.

Инициативный аудит рекомендуется проводить каждый квартал. Он может решить много проблем связанных с учетом и дать обоснованную и прозрачную информацию о деятельности предприятия. Аудиторское заключение, которое получается уже после проведения экспертизы, показывает большую часть всех проблем в ведении документации. Решение данных проблем поможет оптимизировать всю деятельность предприятия и избежать различного рода разногласий с государственными органами, которые контролируют деятельность предприятий.

Особое внимание, при проведении аудита, уделяется рассмотрению следующих очень важных вопросов:

- Качество отражения всех хозяйственных операций, которые записаны в бухгалтерском учете.
- Правильность вычислений совокупного дохода и валовой выручки предприятия.
- Наличие льгот и документов, которые это подтверждают и дают право использовать упрощенную систему налогообложения и отчетности. [1]

Проведение аудита решает многие управленческие проблемы, а также используется для привлечения дополнительных инвестиций, получения кредитов и участия в разных государственных целевых программах.

В связи с вышесказанным, комитетом НП АПР по работе с аудиторскими организациями малого бизнеса с июня 2010 года по февраль 2012 года были проведены опросы аудиторских организаций и индивидуальных предпринимателей малого бизнеса с целью выявления имеющихся проблем и выработке предложений по их решению.

На сайте Комитета НП АПР по работе с аудиторскими организациями малого бизнеса была размещена анкета-опросник.

Данную анкету по состоянию на 20 февраля 2012 года заполнили 107

организаций и индивидуальных предпринимателей (таблица 1).

Таблица 1

Организации и ИП, принявшие участие в мониторинге по работе аудиторских компаний малого бизнеса

Округ	Количество
Северо-западный округ	17
Дальневосточный округ	6
Центральный округ	34
Южный округ	5
Поволжский округ	25
Сибирский округ	13
Уральский округ	7

Участники мониторинга определили круг задач, предлагаемых для решения Комитету НП АПР по работе с аудиторскими организациями малого бизнеса (таблица 2).

Таблица 2

Задачи, предлагаемые для решения Комитету НП АПР по работе с аудиторскими организациями малого бизнеса

Задачи	% выполнения задачи
Разработка «упрощенного» варианта рабочих документов; стандартов для микро- и малых предприятий	57
Защита интересов аудиторских фирм, относящихся к микро и малым предприятиям на основании закона «О развитии малого и среднего предпринимательства» №209-ФЗ	32
Привлечение заказчиков (подряд); Формирование базы данных о субподрядных работах по регионам. Помощь в конкурсах	44,2
Внесение в законодательную базу санкций за непроведение аудита предприятиями, попадающими под обязательный аудит	28
Информационное; организационное сопровождение	43
Организация ценового контроля с целью недопущения демпинга в аудиторской деятельности	30
Упрощение внутреннего контроля малых аудиторских фирм	33
Содействие в привлечении потенциальных клиентов к сотрудничеству с аудиторскими организациями малого бизнеса	43

Участниками мониторинга были предложены направления взаимодействия с Комитетом НП АПР по работе с аудиторскими организациями малого бизнеса и аудиторских фирм/ аудиторов в регионах, а именно:

1. В электронном виде — рассылки обзоров бухгалтерского и налогового законодательства, методологии аудиторских проверок по различным отраслям; методических материалов и рабочих документов по отдельным вопросам аудита;
2. Открытие филиала и назначение полномочного представителя;
3. Совместные встречи, круглые столы в регионах для обсуждения;
4. Наличие профессионального форума в сети Интернет, размещение информации (по основным темам и вопросам, обсуждаемым на семинарах) на сайте и мн. др. [2]

Таким образом, в современных экономических условиях, проходит активное решение задач обеспечения эффективного функционирования аудиторских фирм малого бизнеса, непосредственно, при поддержке аудиторской палаты России.

Список литературы

1. Особенности аудита малых предприятий [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.virtualvis.com/osobennosti-audita-malyih-predpriyatij.html>
2. Саморегулируемая организация аудиторов Некоммерческое партнерство «Аудиторская палата России» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://sroapr.ru/apr/work/smallbusiness.php>

СИСТЕМА СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Финько Светлана Станиславовна

Соискатель, Тольяттинский Государственный Университет, Тольятти

Успешность реализации стратегии развития предприятия во многом определяется возможностью согласования стратегического, оперативного и тактического управления. Следовательно, возникает насущная необходимость декомпозиции стратегии управления до уровня оперативной и тактической деятельности. Решение данной задачи возможно при наличии системы показателей, позволяющих осуществить оценку и контроль реализации стратегии развития предприятия.

Система сбалансированных показателей (Balanced Scorecard, BSC) — управленческая система, которая переводит миссию и стратегию организации в набор оперативных целей и показателей работы. Подход, предложенный

в 1992 году профессорами Гарвардской школы экономики Дэвидом Нортоном и Бобом Капланом, за 18 лет успешно внедрен во многих предприятиях разных форм собственности и размеров. Суть его можно кратко изложить в одной фразе: «Управлять можно только тем, что можно измерить».

ССП включает в себя несколько ключевых компонент - структурирование деятельности предприятия как единой системы на четыре взаимосвязанных перспективы (финансовая, клиентская, внутренние процессы, обучение и рост), построение стратегической карты, отражающей стратегические цели в разрезе этих

перспектив и взаимосвязь между ними, формирование управленческих показателей, отражающих цели [2].

ССП применяется на всех этапах управленческого цикла - начиная от целеполагания и планирования, и заканчивая анализом, контролем, что позволяет использовать ее для оценки результативности реализации стратегий. Изначально ССП была разработана для применения коммерческими организациями, но она имеет потенциал гибкости и трансформации, позволяющий использовать ССП в управлении, не ориентированном на финансовый результат как конечную цель.

ССП отражает целостный подход к управлению сложной системой, состоящий в том, что выстраивается

четкая логика взаимосвязи стратегических целей и показателей, становится ясными факторы и условия достижения итоговых результатов. Важнейшим свойством ССП, с точки зрения автора, является не просто наличие целей и показателей по разным аспектам деятельности, а причинно-следственные связи между ними, которые показывают, что, и в какой последовательности следует делать (а также то, чем заниматься не следует, поскольку это не вносит вклада в достижение стратегических целей).

Схематически общая структура стратегических карт показана в таблице 1.

Таблица 1

Структура стратегических карт

Финансы	Эффективность издержки	Акционеры и стоимость для акционеров	Финансовые бизнес-результаты
Клиенты	Операционное совершенство	Эффективное распространение бизнес-возможностей	Конкурентоспособность и репутация
Процессы			
Потенциал	Информационный капитал	Человеческий капитал	Организационный капитал

При разработке стратегических карт, необходимо:

1. Определить стратегическую тему (цель в ключевой области);

Кратко сформулированная стратегическая тема является основой для разработки базовых направлений стратегии предприятия/подразделения.

2. Выделить стратегический фактор (видение в ключевой области) — неотложная стратегическая задача, требующая первоочередного решения.
3. Установить стратегические приоритеты (основные инициативы), которые планируются в соответствии с видением, ключевыми целями и миссией компании. Стратегические приоритеты служат основой для определения осевых ориентиров и стратегий. Они каскадируются — это значит, что исходя из стратегических приоритетов предприятия, разрабатываются стратегические цели для каждого подразделения (подцели), а затем и для каждого работника.

По мнению авторов концепции, задача ССП состоит в том, чтобы трансформировать миссию компании в конкретные, вполне осязаемые задачи и показатели [1]. Трансформация миссии в стратегию и раскрытие стратегии в виде набора стратегических целей на плоскости четырех составляющих показывает логику ССП. Но реальное значение эта логика приобретает лишь тогда, когда цели и подцели могут быть измерены с помощью соответствующих показателей. Поскольку показатели измеряют цели, связанные причинно-следственными отношениями, постольку и сами показатели являются объединенными такими же причинно-следственными цепочками. Эти показатели, объединенные общим смыслом результативности исполнения стратегии, называются ключевыми показателями эффективности. Особую сложность и значимость, по мнению автора представляет проблема отбора таких показателей ССП, так как показатели

деятельности компании, отобранные в качестве центральных элементов ССП, позволяют ответить на вопросы:

- достигнута ли цель;
- оправданы ли ожидания заинтересованной стороны;
- определены ли необходимые корректировки и улучшения в процессе
- реализации стратегии предприятия;

Правильно назначенный показатель отражает цель и является измеримым и простым. Для отбора показателей, необходимо рассматривать их с точки зрения соответствия ряду критериев, а именно:

1. Соответствие стратегии. Это важный критерий, так как ключевое значение ССП заключается в переводе стратегии предприятия в конкретные действия с помощью контроля показателей его деятельности. Большинство предприятий используют различные показатели, по которым диагностируют текущую ситуацию на предприятии. Поэтому, выбор показателя, который не влияет на реализацию стратегии приведет к потере временных ресурсов.
2. Количественное выражение. Практика внедрения ССП на различных предприятиях показала, что использование показателей, подразумевающих субъективную оценку может привести к разночтению результатов деятельности. Поэтому важно при разработке показателей ССП добиваться объективности через их количественное выражение.
3. Доступность и практичность применения. Использование каждого показателя оценивается с прагматической точки зрения, определяя все затраты и выгоды.
4. Сбалансированность. Выбирая систему показателей ССП, необходимо учитывать вероятность возникновения эффекта улучшения одного показателя за счет другого.

5. Однозначность трактовки. Сбалансированная система не должна включать показатели с расплывчатыми определениями в ином случае это может привести к разночтению сотрудниками предприятия.

Наряду с этим, очень важной характеристикой ССП автор считает ее способность измерять, оценивать не только конечные результаты, но и факторы, условия, влияющие на их достижение, а также на обеспечение устойчивости хозяйствующего субъекта. Достаточно часто эти факторы связаны с использованием нематериальных активов (человеческий капитал, компетенции, информационные системы, знания, опыт), обеспечивающих деловой успех в долгосрочной перспективе. В связи с этим показатели ССП дифференцируются на две группы - ведущие (опережающие) и запаздывающие.

Запаздывающие показатели характеризуют интересующий субъекта управления результат, достигнутый по состоянию на конец периода. Однако они ориентированы на прошлое, не отражают текущей деятель-

ности, не способны выявить и оценить возможные изменения, словом, больше соответствуют логике стратегии как плана. Ведущие показатели являются факторами, движущими силами достижения результатов. Они позволяют организации, не дожидаясь, пока будут подведены общие итоги работы, оперативно отреагировать на возможности и угрозы, а также системно и в логике стратегии развивать конкурентные преимущества. С точки зрения автора, ведущие показатели ССП крайне важны для отражения компетенций публичного управления, обеспечивающего устойчивость развития хозяйствующего субъекта.

Технология сбалансированной системы показателей обладает одной важной особенностью: даже на начальном этапе построения и настройки - существенно повышается эффективность бизнеса. Подобный результат достигается за счет того, что собственники и топ-менеджмент начинают мыслить в формате карты и легко выделяют факторы, сдерживающие рост компании. Анализ литературы позволил сформулировать ряд преимуществ ССП, представленных в таблице 2.

Таблица 2

Преимущества ССП

Собственники	Топ-менеджмент	Линейное руководство
<ul style="list-style-type: none"> • Уверенность в том, что инвестиции надежно защищены. • Возможность в любой момент времени контролировать реализацию стратегии. • Уверенность в том, что действия менеджеров направлены именно на достижение поставленных перед бизнесом целей. • Уверенность в том, что для реализации стратегии выбран именно тот набор и объем ресурсов, который необходим. 	<ul style="list-style-type: none"> • Уверенность в правильности своих действий, понимании каких показателей необходимо достичь, но и каким образом этого добиться. • Доверие со стороны акционеров, т.к. в распоряжении - числовые показатели реализации стратегии, а не просто качественные характеристики • Вы четко знаете, какие именно ресурсы понадобятся Вам для достижения конкретных целей. 	<ul style="list-style-type: none"> • Четкая программа действий. • Четкое понимание, каким образом конкретные действия способствует росту и развитию предприятия. • Задачи логичны и согласованы друг с другом. • Труд оценивается соответственно затраченным усилиям.

Следует отметить, что ССП не является инструментом для разработки стратегии, а используется только для реализации существующей стратегии. На основе вербального или иного представления готовой стратегии строится стратегическая карта, которая является основой ССП. Если сама стратегия предприятия не носит сбалансированного характера, не отражает разные аспекты достижения итоговых целей, исправить этот недостаток путем применения ССП невозможно.

На уровне оценки реализации стратегии управления конкретного предприятия состав показателей должен быть уточнен и дополнен, как, собственно, и стратегическая карта инвестиционных целей. Это позволит в наибольшей степени учесть специфику предприятия. В то же время наличие стратегических целей и показателей их реализации позволяет системно подойти к разработке мероприятий и действий (в терминологии ССП - инициатив), которые будут способствовать достижению целей стратегии управления с целью обеспечения эффективного развития предприятия.

Таким образом, сегодня гораздо труднее добиться конкурентного преимущества за счет эффективного

финансового менеджмента и инвестиций в физические активы. Способность компании мобилизовать и использовать свои нематериальные активы стала более значимым фактором. Стратегия фирмы становится как никогда важной. Именно поэтому построение организации, ориентированной на покупателя, и построение бизнеса, ориентированного на стратегию, являются одними из основных инициатив, предпринимаемых большинством динамичных и развивающихся компаний по всему миру.

Список литературы

1. Каплан, Р. С. Сбалансированная система показателей: от стратегии к действию / Р.С. Каплан, Д. П. Нортон. – М.: Олимп-бизнес, 2003. – 320 с.
2. Ковалев, В. В. Управление финансами / В. В. Ковалев. – М.: ФБК-ПРЕСС, 1998.
3. Ковалев, А.И. Анализ финансового состояния промышленных предприятий / А. И. Ковалев, В. П. Привалов. – М.: Перспектива, 1994. – С. 87.
4. Лапин, А.М. Стратегическое управление / А. М. Лапин – СПб.: изд. центр СПб ГМТУ, 1998. – 124 с.

ВЛИЯНИЕ САНКЦИЙ СТРАН ЗАПАДА НА ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ В РОССИИ

*Фролов Александр Сергеевич,
Лапина Елена Николаевна*

Студент 5 курса, СтГАУ, г. Ставрополь

Разрешение основных вопросов развития благоприятного климата для инвестиций, развития инвестиционной инфраструктуры, а также законодательного обеспечения инвестиционных процессов невозможно в сегодняшний день, без анализа процессов мировой экономики в период нынешней глобализации. В нынешней ситуации, что происходит с экономикой нашего государства, а именно проблемы, связанные с украинским конфликтом, внедрение санкций против Российской Федерации странами Евросоюза, США, Канады и ряда других стран, пошатнуло всю экономическую ситуацию в нашей стране, в особенности сильно пострадал сектор инвестиций.

Если сравнивать ситуацию до украинских событий, то Российская Федерация, с начала 2014 года вошла в тройку государств, которые быстрее других идут по пути реформ. Россия сразу поднялась на 20 позиций и заняла 92-е место в рейтинге Doing Business. Одним из основных показателей нынешнего инвестиционного климата в стране считается рейтинг Doing Business, который всемирный банк составляет каждый год.

Второе преобразование, которое стало весомым фактором в развитии инвестиционного климата - это сокращение количества разрешений, которые необходимы для реализации различных проектов по строительству. Вместо 344 дней на получение разрешение на реализацию строительного объекта требуется 297, при этом вместо 42 процедур в прошлом году, нужно пройти всего 36. Также упрощение процедуры доступа к электроэнергетическим ресурсам. Кроме того, упрощение международной торговли с помощью подачи документов по экспорту и импорту во внедренную электронную систему.

Несмотря на рост показателей, инвестиционный климат в первый квартал составил более 50 миллиардов долларов, и здесь есть как экономические проблемы, которые не были решены в это время. Кроме того, из-за высказываний в начале года европейских политиков о вводе против нашей страны санкций фондовый рынок потерял около 15%, а именно только по Украинскому кризису. Также после исследования Bloomberg Markets Global Investor Poll, более 55% опрошенных, высказались о том, что из восьми самых крупных экономик мира российская экономика менее привлекательна, при этом 45% опрошенных советуют выводить активы из России. Также одной из подножек стало апрельское исследование агентства Standard & Poors, которое понизило кредитные рейтинги России, а также краткосрочный валютный рейтинг был снижен до А3 с А2, а долгосрочный рейтинг национальной валюты был снижен с BBB+ до BBB. Самое интересное заключается в том, что золотовалютный резерв в нашей стране в этом году достиг 0,5 триллиона долларов, что говорит о высокой кредитоспособности нашего государства, в конечном итоге по S&P искусственно занижает рейтинги России в интересах других.

Если проводить параллель вреда санкций по промышленности, то санкции для нефтедобывающей, газодобывающей промышленности, и добычи других полезных ископаемых имеет долгосрочный характер, и влияние санкций может отразиться в ближайшем будущем в течение трех или четырех лет. На данный момент российские

компании в этих отраслях промышленности сталкиваются больше с трудностями в плане соблюдения отдельных контрактов, которые были заключены с компаниями западных стран.

Обычные рядовые граждане, мелкое и среднее предпринимательство влияние санкций ощутили на данный момент, более болезненно. Мелкие и средние предприниматели из-за ослабления рубля и роста евро и доллара, пришлось поднимать цены на все импортные товары. В то же время граждане испытали на себе рост цен не только на импортную продукцию, но и товары отечественного производства, но рост цен на товары первой необходимости произошел в период ответных санкций со стороны Российской Федерации. Кроме того, на рост цен и нестабильность экономики составила инфляция, которая превысила плановую в 5%, и уже находится на пороге 8%. Волатильность рубля также повлияла на инвестиционный климат в России, в основном рубль имел нисходящий тренд, который имел большую силу в связи с падением цен на нефть, а также замедление экономики Китая, начиная с 2014 года, данные падают от 2 до 4% в месяц. Чтобы компенсировать расходы бюджета стоимость нефти должна стоять на пороге 105-115\$ за баррель, и многие аналитики дают прогнозы, что в бюджете будет дефицит 19 млрд. долларов, если цены на нефть не начнут снова расти. Экономика Китая является самым большим потребителем сырья, и преимуществом российского. Почти 50% аналитиков в сфере экономики советуют продавать активы, расположенные в нашей стране, так как имеется большой риск убытков.

Нынешняя мировая экономика представляет собой большой рынок, и если одни из партнеров отворачиваются, то их место занимают другие партнеры, которые в будущем будут иметь более весомое значение, чем старые. Именно многие стартаперы считают нашу экономику в этой ситуации более привлекательной, хоть и риск имеет высокую степень. Многие из иностранных стартаперов, а также компании из стран Латинской Америки, Египта, Турции, Китая, Армении, Азербайджана готовы вливать инвестиции в различные отрасли экономики России, а не только поставлять на рынок продукцию первой необходимости. Кроме того, от санкции выигрывают, те иностранные производители, чье производство находится в нашей стране. Ведь запрещен ввоз иностранной продукции, а не производство согласно ответным санкциям РФ. Россия все-таки является растущим рынком, и многие инвесторы готовы именно в этап санкционной политики расширять производство и вводит на своих производствах новые мощности. Также можно отметить, то что правительство готовится перейти во всех денежных расчетах, только за рубли. В этом случае, стоимость рубля за несколько лет может кардинально измениться, и в целом экономика России выйдет на новый уровень. Также введение альтернативной системы платежей в России, благодаря которой, банки-эмитенты платежных карт, могут независимо осуществлять различные операции, не боясь при этом зависеть от западных платежных систем, которые повели в период угроз и санкций не весьма корректно, останавливая операции российских карт. Одной из прерогатив, также

можно выделить создание национальных рейтинговых агентств, которые будут правдиво выверять инвестиционную привлекательность отечественной экономики, и будут весомым противовесом Standard & Poors.

Переустройство экономики, которая будет менее уязвима, нужно проводить путем развитие международного партнерства, включая китайский и американский капитал, независимо от позиций правительства враждебных стран. Кроме того, развитие особых экономических зон, которые будут повышать инвестиционный климат в России. Одной из таких зон на данный момент может стать Крымский полуостров. Некоторые эксперты, считают, что вся Россия должна стать особой зоной экономического развития, так как отдельные экономические зоны могут в нашей стране спровоцировать отток капитала из других не менее важных регионов.

Если анализировать влияние санкции на будущее развитие нашей страны, то санкции играют роль снижения темпов развития экономики нашего государства, при том что имея огромную сырьевую базу, не смотря на все экономические и политические противодействия запада, наш рынок имеет большие перспективы роста. Единственно, что нужно сохранить от опыта работы с западными, это систему прозрачного корпоративного управления. Если работая со странами востока, не сохранить эту систему, то может возникнуть проблемы с притоком инвестиций и дальнейшему развитию бизнеса.

Хоть и введены ответные санкции, инвестиционный климат на данный момент в стадии перерождения и

поворота в восточном направлении, от европейских товаров никто отказываться и не собирается, только объемы продаж и строгость ввоза продукции европейских и американских производителей буде выше. И около половины европейских компаний не хотят отказываться от нашего рынка и его перспектив, и в дальнейшем готовы продолжать сотрудничество с нашими бизнесменами.

В итоге можно сказать о том, что инвестиционный климат в России имеет не стабильный характер и стоит на стадии своего перестроения, учитывая при этом волатильность рубля, экономические рейтинги, политическое состояние страны и предпринимательский интерес инвесторов. Россия от санкции, начинает только получать дивиденды. К примеру, в краснодарском крае произошел заметный рост курортной отрасли. Кроме этого, идет развитие сельского хозяйства, сейчас приток продукции отечественных фермеров идет больше, чем когда-либо раньше. Развитие мясной промышленности, а также промышленное производство рыбы сегодня идет высокими темпами, к примеру многие рыбопроизводные хозяйства имеют заказы на годы вперед на форель и осетровых видов рыб. Сами потребители переориентировали свои запросы на продукцию отечественных фермеров. В заключение можно сказать, о том, что время, когда Россия продавая нефть, покупала блага заканчивается, в итоге пострададут в долгосрочной перспективе в основном не Российская Федерация и ее рынок, а зачинщики санкционной политики получают, как экономические потери, так и политические разногласия.

ИССЛЕДОВАНИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО ПОДХОДА К УПРАВЛЕНИЮ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ

Гаврилов Дмитрий Андреевич

Аспирант Санкт-Петербургского государственного политехнического университета, Санкт-Петербург

Афанасьев Михаил Владимирович

Доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой «Экономика и менеджмент в энергетике» Санкт-Петербургского государственного политехнического университета, Санкт-Петербург

Одной из характерных особенностей научного метода современной теории управления социально-экономическими системами становится сосредоточение на природе происхождения конкретных институциональных проблем, порождение которых обычно связывается с возникновением и накоплением противоречий между интересами различных экономических агентов. При этом институциональная среда, как совокупность институтов (структур, правил и норм), образующих общую основу для эффективного производства, распределения и обмена благами, во-первых, выполняет функции механизма устранения чрезмерных расходов (непроизводительных потерь ресурсов) при осуществлении соответствующих транзакций (на основе унификации норм институциональных соглашений), и, во-вторых, выступает источником генерации ограничений рациональности поведения экономических агентов, а также позволяет избегать обострения конфликта общегражданских целей и частно-локальных стремлений индивидов.

Трансформация интересов, целей и моделей поведения индивидов (членов общества) закономерно приводит к постепенному компромиссному изменению условий

институциональной среды, которая, в свою очередь, становится причиной превращения принципиальных основ заключения институциональных соглашений между экономическими агентами. В соответствии с чем дополнительного изучения требуют вопросы определения условий институциональных соглашений такого рода и определения механизмов обеспечения соблюдения таких соглашений экономическими агентами.

Отправными положениями, из которых следует большинство современных теорий и концепций институциональной организации экономики («институциональной экономики», «институционального подхода» или «институционализма»), являются:

- предположение о наличии многочисленных затруднений в осуществлении рационального выбора индивидов относительно определения оптимального варианта распределения ограниченных ресурсов или при достижении рыночного равновесия;
- гипотеза о преимущественно коллективном характере принятия любых экономических решений, олицетворением которого как раз и становятся институты рыночной экономики.

С другой стороны, следует отметить, что институциональная теория в процессе своего развития прошла сложный путь содержательных, концептуальных и методологических трансформаций, которые до сих пор невозможно считать окончательно завершенным. Так, Е. Фуруботн и Р. Рихтер [6, с. 163] отмечают, что современный институционализм остается обобщением различных теоретических подходов, определенным образом связанных с институциональной проблематикой. При этом среди ученых отсутствует согласованность мнений даже относительно общих принципов систематизации различных теорий и концепций, которые составляют содержание многочисленных институциональных исследований.

Наиболее распространенной является точка зрения, согласно которой дифференциация концептуальных основ и методологии институционализма совпадает с периодизацией этапов развития институционализма, в ходе которых центр внимания исследователей сосредотачивался на различных объектах исследования.

По этому признаку обычно выделяют три группы институциональных теорий:

1) «Классический» институционализм, концепции которого, разработанные основателями этого направления экономических исследований, такими как Дж. Коммонс (теория справедливой стоимости), Т. Веблен (теория «абсентеистской собственности» и «праздного класса»), В. Митчел (теория экономических циклов), У. Гамильтон (концепция институциональной экономической политики) заложили концептуальные основы институционального подхода к изучению экономических явлений и процессов.

2) «Традиционный» (или «старый») институционализм, представителями которого были Дж. К. Гэлбрейт (теория «техноструктуры» корпорации, теория постиндустриального общества), Дж. Бьюкенен и Г. Таллок (теория общественного выбора), В. Ваненберг (конституционная экономика), А. Хершенкрон (теория эшелонов развития капитализма), центр внимания которых сосредоточился, прежде всего, на рассмотрении проблем «ограниченной рациональности» рынка и несовершенства инструментов рыночного саморегулирования, а также на определении приемлемых границ, форм и средств государственного (общественного) регулирования рыночной экономики.

3) «Новая институциональная теория» («новый институционализм» или неoinституционализм), сторонниками которой считаются Р. Коуз (основатель контрактной парадигмы институциональной теории, концепции транзакционных издержек и контрактной экономики, теории прав собственности), А. Алчиан, Г. Демсец, М. Йенсен, С. Пейович (теория прав собственности), Д. Норт (теория государства), Р. Нельсон и С. Уинтер (эволюционная институциональная теория), С. Чен (новая экономическая история), Дж. Стиглиц и И. Макнил (теория оптимального контракта).

Следует отметить, что мнение о необходимости обеспечения широкого междисциплинарного подхода к социально-экономическому установлению природы любых сложных общественных явлений, в первую очередь - процессов социально - экономического развития, получило достаточно широкое распространение в экономических исследованиях на рубеже XIX – XX вв. Различные аспекты изучения институциональной структуры общества находили определенное отражение в работах Ф. Листа (установление экономической роли и функций государственных и социальных институтов), К. Маркса (исследование социально - трудовых аспектов общественного воспроизводства), М. Вебера (теория этического

капитализма), Е. Дюркгейма (концепция социально - исторической обусловленности норм экономического поведения индивидов).

Тщательный исторический анализ происхождения социальных институтов общества был проведен также Ф. Энгельсом в [7], а, например, В. Ленин [3] убедительно доказывал наличие многочисленных национально - исторических факторов институционального происхождения, обусловили существование существенных различий между американским и прусским путями развития капитализма в сельском хозяйстве. Г. Спенсер [4] по этому поводу доказывал, что причина имеющегося разнообразия социальных институтов (домашних, обрядовых, профессиональных, промышленных, политических, церковных) состоит в необходимости обеспечения поддержки общественного равновесия и в выполнении задач регулирования процессов функционирования различных социальных общностей.

В научных трудах М. Туган - Барановского [5] были обоснованы содержательные выводы относительно установления роли государства в рыночных отношениях и содержания функций государственного регулирования экономики, а также о природе происхождения и закономерностей протекания экономических циклов, социальной направленности экономического развития и др.

Однако только в исследованиях основателей институционализма, как Дж. Коммонс, Т. Веблен, В. Митчел, У. Гамильтон, институциональная структура экономики как совокупность искусственно образованных материальных и нематериальных условий (общественных институтов), формирование и постоянное совершенствование которых необходимо для возникновения и развития рыночных отношений, стала основным объектом исследования. Так, У. Гамильтон [2, с.111] прямо подчеркивал, что только институциональный подход в полной мере отвечает наиболее важным требованиям экономической теории, таким как:

- способность к унификации понятийно - категориального аппарата исследования;
- внимание к проблемам регулирования экономики;
- направленность на изучение институтов;
- теснота связи с содержанием экономических явлений и процессов;
- способность к формированию приемлемой теории человеческого поведения.

У. Гамильтон также подчеркивал, что институционализм является единственной теоретической базой, способной объединить экономическую науку, поскольку только он «указывает на то, как отдельные частицы экономической системы соотносятся с целым». С мнением о производительности применения институционального подхода для изучения сложных общественных явлений и процессов в различной степени соглашались другие выдающиеся экономисты (Г. Мюрдаль, Б. Селигмен, Ф. Перри, К. Эйре, Дж. Гэлбрейт и др.).

Чрезвычайно высокая оценка потенциала использования институциональной методологии разделяется и многими современными учеными. Так, Н. Дроздова, В. Катькало [6, с. 1] отмечают, что институциональная теория является одним из наиболее динамичных разделов экономической науки, характеризуется необычайной способностью к решению широкого круга концептуальных проблем функционирования фирм, рынков и государств в условиях глобальной трансформации общества, которая

происходит на наших глазах. Т. Гайдай [1, с. 60] подчеркивает, что современная институциональная экономическая теория является одной из перспективных течений экономической мысли, определяется широкими возможностями по привлечению всего разнообразия аналитического инструментария, способного отразить сущность и природу трансформационных процессов, а также создаваемых на их основе социально-экономических отношений и институциональных изменений.

Таким образом, характерной чертой современного этапа развития институционализма является многообразие проблем формирования институциональной среды. Так, в отличие от классической и (в определенной степени) традиционной, «новая институциональная теория» выходит из приоритетности экономических мотивов поведения индивидов в соответствии с принципами методологического индивидуализма. По этой причине создание определенного комплекса «сдержек и противовесов», осуществляемых с помощью сложной и разветвленной системы различных институтов (на общественном, рыночном, локально - частном уровнях), следует считать важнейшей функцией институциональной структуры экономики, обеспечивающей эффективное управление социально-экономическими системами.

Список литературы

1. Гайдай Т. Неоинституционализм и его аналитически-исследовательский потенциал // Экономика Украины. - 2003. - № 9. - С. 60-66.
2. Гамильтон У. Институциональные поход к экономической теории // Экономический вестник Ростовского государственного университета. - 2007. - Том 5. - № 2. - С. 110-117.
3. Ленин В. Полное собрание сочинений. Т. 33: Государство и революции. - М.: Госполитиздат, 1962. - 433 с.
4. Спенсер Г. Личность и государство. - Челябинск: Социум, 2007. - 199 с.
5. Туган - Барановский М. Избранные сочинения. В 2-х томах. Т.1. Очерки из новейшей истории политической экономии и социализма. - Донецк: ДонГУЭТ, 2004. - 357 с.
6. Фуруботн Э., Рихтер Р. Институты и экономическая теория: Достижения новой институциональной экономической теории / Пер. с англ. под ред. В.С. Катякало, Н.П. Дроздовой. - СПб.: Изд. дом С - Пб. гос. ун-та, 2005. - 702 с.
7. Энгельс Ф. Происхождение семьи, частной собственности и государства. - М.: «Либроком», 2009. - 240 с.

ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ПРОДУКТОВОГО ПОРТФЕЛЯ

Гец Александр Андреевич

Заведующий базовой кафедрой управления социально-экономическими процессами АНОО ВО «Алтайская академия экономики и права», г. Барнаул

Основные тренды мирового индустриального развития последних десятилетий обусловлены повышенным вниманием менеджмента корпораций усилению механизмов конкурентоспособности. Долговременный заданный результат развития корпорации закладывается устойчивыми конкурентными преимуществами, позволяющими длительное время сохранять или даже увеличивать свои рыночные позиции. Ряд исследователей считают, что эффективность предприятий с позиций стратегического менеджмента можно интерпретировать с учетом трех аспектов:

- человеческий;
- процессуально-структурный;
- содержательного.

Человеческий аспект выражается преимущественно теорией организационного поведения. В этом случае успех приписывается различным индивидуальным особенностям персонала: а именно, интеллект, упорство, энтузиазм и работа в командах. Естественно имеет значение и организационная культура предприятия, которая воздействует на человека через корпоративные ценности и компетенции [3].

Организационное обучение и человеческий капитал также должны быть отнесены к группе ведущих факторов, формирующих потенциал конкурентоспособности предприятия.

Для процессуально-структурного аспекта, характерна концентрация из следующих составляющих (рис. 1).

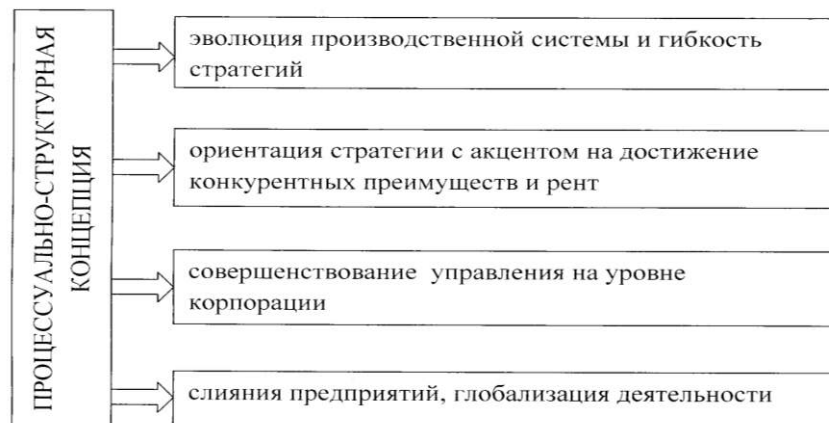


Рис. 1. Процессуально-структурная концепция

Содержательный аспект исходит из того, что у предприятий, как правило, обладающих разными отраслевыми и общими компетенциями содержание стратегий различается, а следовательно некоторые стратегии оказываются более эффективными, что и определяет разный стратегический результат [4].

Самые последние исследования по источникам и механизмам конкурентоспособности выделяют роль инновационного производства в формировании основных составляющих конкурентоспособности современной корпорации. Инновационная активность обусловлена наличием таких качеств как:

- ключевые компетенции;
- база научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок;
- передовые технологии;
- высококвалифицированный персонал, в том числе ученые, конструкторы, технологи.

У западных корпораций эти элементы складывались десятилетиями в процессе эволюционного развития и конкуренции. Основные системные элементы конкурентоспособности современной корпорации представлены на рисунке 2.

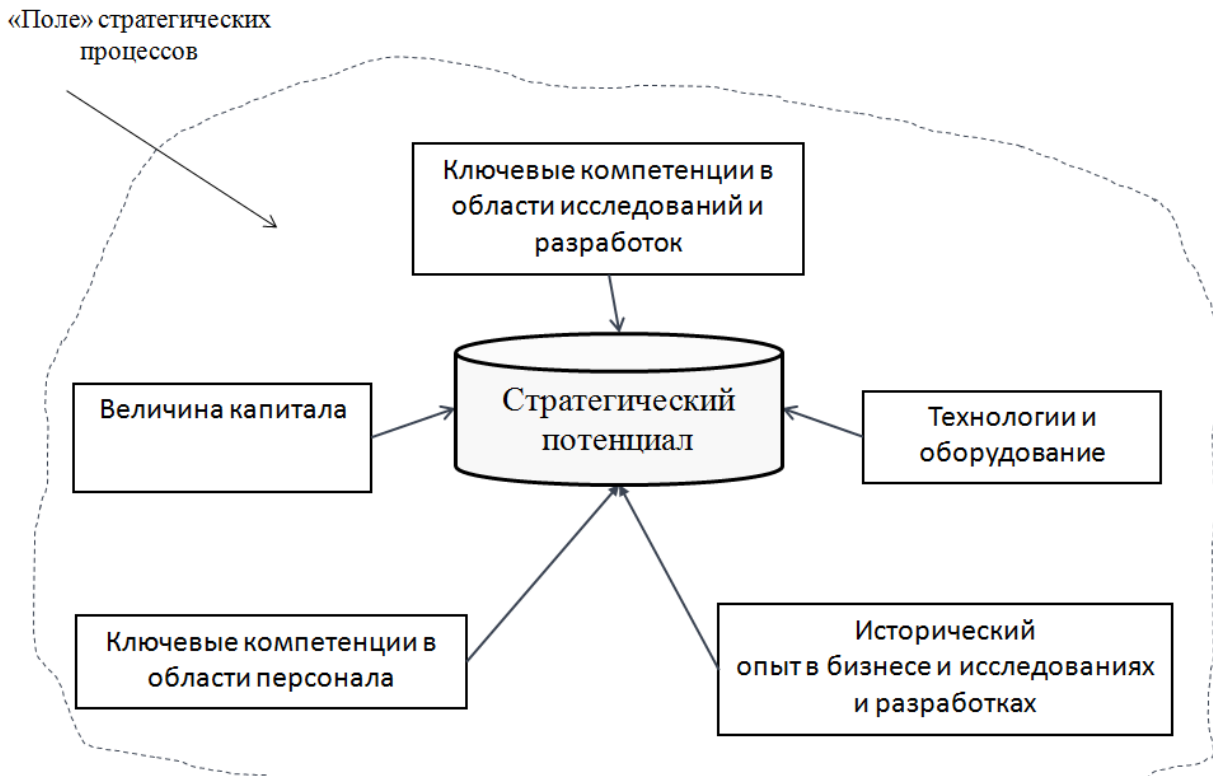


Рис. 2. Системные элементы стратегического потенциала современной корпорации

Именно эти элементы, в большей степени определяют долгосрочную конкурентоспособность корпорации, что позволяет рассматривать их как компоненты стратегического потенциала. В настоящее время необходимость глубокой перестройки российской экономики понимают и научное сообщество, и властные структуры, однако при отсутствии адекватной промышленной политики существует реальная угроза потери Россией существующих позиций на мировых рынках [1]. Показательный пример: весь объём мирового рынка наукоемкой продукции в настоящее время, примерно, 2 трлн. 300 млрд. долл. На долю США приходится 39% этой продукции, на долю Японии – 30%, Германии – 16%. Доля России составляет всего 0,3%.

Западные корпорации сформировали эффективные механизмы финансирования инноваций, обеспечения стратегической устойчивости и балансирования начальных затрат и отдачи. Однако их опыт не имеет тиражирования и объявляется коммерческой тайной, поскольку в значительной мере определяет отраслевые компетенции. Именно высокий стратегический потенциал позволяет реализовать стратегию развития корпорации, однако процесс движения во времени, реакция на изменения внешней

среды, рынка, в свою очередь требуют развития и изменения самих элементов стратегического потенциала сохраняя при этом баланс уровней и важные пропорции [2], например, между обновленными технологиями и рутинными, между базой НИОКР и научными компетенциями, между запасом знаний и количеством готовых изделий к производству и т.д. В этом случае между стратегическим потенциалом и его составляющими возникает сложная, рекурсивную зависимость, которую формально можно представить как:

$$P = \psi(w1, w2, \dots, w7) \tag{1}$$

где: $w1, w2, \dots, w7$ - факторы стратегического потенциала.

В этой связи исследования по формированию методов и инструментов управления конкурентоспособностью в условиях России относится к числу особо актуальных.

Таким образом, уровень и качество стратегического потенциала, как было сказано ранее, определяется не только значением $w1 \dots w7$, но и их соотношениями между собой, что формально можно задать следующим образом:

$$wi(t) \sim wj(t); i = 1,7; j = 1,7 \quad (2)$$

где i, j – номера факторов, t – время формирования значений параметра, символ « \sim » означает один из следующих знаков: { $\leq, \geq, =$ }.

Соотношение (2) отражает баланс факторов в динамике развития стратегического потенциала. Логика процессного описания деятельности предприятия показывает, что чередование циклов производства во времени повторяет операции создания продукции, ее реализация, получение источников финансирования и инвестирование развития. Механизм инвестирования складывается из объемов, очередности, времени и направлений расходования средств на развитие стратегического потенциала [5]. При этом обязательным принципом (императивом) здесь является баланс, соблюдение пропорций между его факторами. Соблюдение пропорций развития в этом контексте является важной и достаточно нерешенной в теоретическом плане задачей.

Существует много работ, посвященных производственному, инновационному потенциалу [5], рассматривается содержание, методы оценки, однако проблеме баланса не уделяется достаточное внимание. Имеются ряд работ, которые более-менее близко подходят к решению заявленной проблемы, и на которые можно опереться при выборе методического подхода к балансированию пропорций между факторами стратегического потенциала [5].

Известно, что развитие стратегического потенциала в аспекте его структуры осуществляется путем инвестирования его факторов в рамках отдельных технико-экономических мероприятий, или специального проекта. Особенно интенсивно эта задача решается при реализации инноваций. В зависимости от типа инноваций наиболее интенсивно инвестируют либо технико-технологическую часть активов, либо нематериальные активы, что характерно для НИОКР, либо персонал, либо и то и другое. Как показывают отдельные исследования [5] инвестирование стратегического потенциала может осуществляться некоторым множеством способов. Это множество определяется стратегией развития, факторами стратегического, необходимостью балансирования структуры потенциала и решением задачи повышения отдачи отдельных факторов.

Это множество можно назвать названо стратегией инвестирования [5]. Решение задачи повышения отдачи факторов обусловлено стремлением повысить отдачу, продуктивность активов и вкладываемых инвестиционных ресурсов. В принципе такую отдачу можно измерять рентабельностью. Именно через повышение отдачи можно повысить эффективность НИОКР, производительности труда и фондоотдачи. В работах В.В. Титова [5] предложено задавать эти стратегии матрицами, с чем мы согласны. Данные матрицы, фактически, представляют собой целевую программу инвестирования факторов инновационного потенциала по каждому году стратегического периода в рамках программы развития. Варьируя величиной бюджета можно ускорять или замедлять этап, изменять уровень потенциала.

Следовательно, финансирование процессов развития может и должно ориентироваться на программы изменения качества активов, т.е. стратегического потенциала корпорации.

Список литературы

1. Межов, С. Инвестиционные стратегии и оценка их эффективности / С. Межов, О. Нежинский // Проблемы теории и практики управления. - 2013. - № 5. - С. 101-106.
2. Строителева, Е.В. Конкурентные преимущества развивающихся регионов / Е.В. Строителева // Вестник Алтайской академии экономики и права. - 2014. - № 2 (34). - С. 78-81.
3. Строителева, Т. Моделирование трудовых процессов как одна из задач укрепления позитивных тенденций экономического роста промышленных предприятий региона / Т. Строителева // Предпринимательство. - 2009. - № 3. - С. 61-67.
4. Строителева, Т.Г. Особенности формирования интегрированной системы управления на промышленных предприятиях / Т.Г. Строителева // Известия Алтайского государственного университета. - 2010. - № 2-1. - С. 313-316.
5. Титов, В.В. Современные императивы операционного планирования корпораций / В.В. Титов, С.И. Межов // Вестник Алтайской академии экономики и права. - 2014. - № 6. - С. 78-84.

ПРОБЛЕМЫ СБАЛАНСИРОВАННОСТИ РЕГИОНАЛЬНЫХ БЮДЖЕТОВ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Беляева Елена Сергеевна

к.с.н, доцент, Юго-Западный государственный университет, г.Курск

Горелова Анастасия Юрьевна

студентка факультета экономики и менеджмента, Юго-Западный государственный университет, г.Курск

Проблема сбалансированности региональных бюджетов не стояла так остро как сейчас. В середине 2000-х динамика доходов соответствовала динамике расходов региональных бюджетов, лишь в 2009 году образовался дефицит, в связи с резким падением ВВП. Следующая волна замедления роста экономики вновь наметилась в 2012 г., когда бюджеты не могли самостоятельно обслуживать свои регионы, в связи с появлением у них дополнительных социальных обязательств по Указу Президента РФ от 7 мая 2012 года № 597 «О мероприятиях по реализации государственной социальной политики».

В начале 2013 г. наблюдается сокращение темпов экономического роста с 3,4% в 2012 г. до 1,3% в 2013г., что не могло не отразиться на доходной части бюджетов, которые непосредственно связаны с внутрисредовой конъюнктурой. По итогам 2013 г. доходы консолидированных региональных бюджетов выросли всего на 1,7%, в результате дефицит консолидированных бюджетов регионов, по сравнению с 2012 г. вырос в 2,3 раза до 1% ВВП.

Прирост бюджетного дефицита за 2013 год (в % бюджетных доходов) можно разложить на несколько составляющих:

- сокращение поступлений от налога на прибыль в региональные бюджеты;
- изменение поступлений трансфертов;
- изменение других налоговых поступлений;
- прироста расходов.

Внутри последнего целесообразно выделить отдельно прирост расходов на образование, поскольку расходы на образование в 2013 г. в регионах выросли на 15% [1, с. 195-196].

В таблице 1 представлены данные для России в целом и для 19 регионов, у которых прирост бюджетного дефицита (в % к доходам) превышает 10 процентных пунктов.

Таблица 1

Разложение на факторы прироста дефицита региональных бюджетов за 2013 год, в % к доходам [4]

	<i>Прирост дефицита к доходам</i>	<i>Прирост поступлений по налогу на прибыль к доходам</i>	<i>Прирост трансферта к доходам</i>	<i>Прирост прочих доходов к доходам</i>	<i>Прирост расходов на образование к доходам</i>	<i>Прирост других расходов к доходам</i>
Российская Федерация	- 4,4	-3,2	-0,8	5,6	3,7	2,4
Республика Калмыкия	33,5	0,7	-0,8	-17,1	-7,8	-8,5
Новгородская область	27,0	-6,6	-21,3	4,1	-3,6	0,4
Чукотский автономный округ	24,6	-13,6	-3,1	25,0	-1,3	-31,5
Тюменская область	21,5	-31,4	-10,3	1,9	-2,3	20,6
Республика Ингушетия	17,9	-1,0	-2,4	2,2	-4,9	-11,8
Иркутская область	17,0	-9,0	0,0	5,7	-7,1	-6,7
Республика Коми	16,9	-8,9	-4,0	5,0	-7,3	-1,7
Республика Хакасия	14,8	-5,5	-0,2	3,5	-6,0	-6,5
Ханты-Мансийский авт. округ	14,4	-10,7	-1,5	4,9	-2,9	-4,1
Смоленская область	12,5	-2,5	-9,9	6,8	-4,4	-2,5
Республика Тыва	12,4	0,1	-3,3	0,8	3,3	-13,3
Свердловская область	12,4	-4,5	0,0	5,8	-5,1	-8,5
Республика Карелия	11,9	-10,1	-2,5	4,1	-2,3	-1,2
Тамбовская область	11,8	-1,6	-2,6	7,4	-3,8	-11,2
Калининградская область	11,5	-2,2	-6,9	5,3	-6,2	-1,6
Московская область	11,0	-1,1	-4,6	5,9	-6,1	-5,1
Республика Северная Осетия-Алания	10,9	-0,1	1,3	6,0	-7,7	-10,4
Новосибирская Область	10,5	-2,3	-2,4	5,6	-5,6	-5,8
Оренбургская область	10,3	-3,9	-2,4	4,3	-4,9	-3,7

Из данных таблицы 1 видно, что сбалансированность бюджета для каждого региона имеет свою структуру и причины. Например, проблемы с доходами в бюджете Калмыкии связаны не с падением налога на прибыль, и не с резким снижением трансфертов из федерального бюджета, а с резким падением других налоговых доходов. Поступления НДФЛ в регионе сократились, по сравнению с 2012 г. более чем на 50%. Несмотря на это, республика

увеличила расходы в целом на 17%, в том числе расходы на образование — на 26%.

В Новгородской области основным фактором резкого увеличения бюджетного дефицита в 2013 г. стало сокращение на 50% трансфертов из федерального бюджета. Доходы Чукотского АО в 2013 г. выросли на 9%, несмотря на падение поступлений от налога на прибыль почти на 60%. Итоговый рост доходов обусловлен увеличением в 9

раз неналоговых поступлений. Высокий уровень бюджетного дефицита в автономном округе обусловлен ростом расходов на 27%, при этом расходы на образование увеличились всего на 6%.

В Тюменской области сократились поступления от налога на прибыль почти на 40%. Увеличение дефицита области на 13% не удалось избежать даже при сокращении расходов по сравнению с 2012 г.

В Иркутской области также произошло сокращение на 27% поступлений от налога на прибыль. В резуль-

тате суммарные доходы региона уменьшились на 3%. Одновременно расходы региона выросли на 14%. В не очень благополучной с точки зрения прироста бюджетного дефицита Ингушетии с доходами все обстояло хорошо, однако резко выросли расходы [3, с. 41-43].

Бюджетный дефицит консолидированных региональных бюджетов в абсолютном выражении в 2013 г. вырос до 640 млрд. руб. против 279 млрд. руб. в 2012 г. Структура источников финансирования бюджетного дефицита консолидированных региональных бюджетов представлена в таблице 2.

Таблица 2

Структура финансирования бюджетного дефицита консолидированных региональных бюджетов в 2012 и 2013 годах (%) [4]

<i>Источники</i>	<i>2012 г.</i>	<i>2013 г.</i>
Государственные бумаги	13,7	12,1
Кредиты банков	58,3	44,0
Межбюджетные кредиты	1,8	6,7
Приватизация	14,6	19,9
Источники внешнего финансирования	0,0	5,7
Изменение остатков на счетах	7,9	16,9

Как видно из данных таблицы 2, структура финансирования бюджетного дефицита в 2013 г. изменилась. В 2013 г., также как и в 2012 г., основную роль в финансировании бюджетного дефицита играли банковские кредиты, хотя их доля в структуре финансирования сократилась. В 2013 г. в структуре бюджетного дефицита резко возросла доля межбюджетных кредитов и использования остатков на счетах (средства финансирования дефицита за счет этого источника возросли в 5 раз) [4, с. 23].

По состоянию на 1 мая 2014 г. региональный долг (без учета долга муниципальных образований) составлял

1686 млрд. руб., из которых около 40% приходится на кредиты банков, 29% составляют бюджетные кредиты и 25,5% — ценные бумаги.

Среди регионов с самым высоким соотношением скорректированного долга и налоговых и неналоговых доходов являются Белгородская область (94%), Мордовия (83%) и Волгоградская область (80%).

Бюджетный Кодекс также предусматривает пониженное до 50% соотношение госдолга и собственных доходов для высокодотационных регионов, в которых трансферты составляют более 60% доходов. В 2013 г. 12 регионов России относились к числу высокодотационных (таблица 3).

Таблица 3

Соотношение долга и доходов в высокодотационных регионах в 2013 году [4]

<i>Регионы</i>	<i>Доля трансфертов в доходах, %</i>	<i>Соотношение долга и собственных доходов, %</i>
Ингушетия	86,7	0,0
Чеченская республика	86,9	25,8
Тыва	83,5	25,5
Республика Алтай	83,4	28,1
Карачаево-Черкесия	76,3	36,5
Дагестан	75,8	37,4
Камчатский край	76,3	36,5
Еврейская автономная республика	68,2	-0,6
Северная Осетия-Алания	65,5	38,5
Калмыкия	65,1	8,5
Кабардино-Балкария	64,6	17,2
Амурская область	60,3	39,0

Долговая устойчивость российских регионов в 2013 г. снизилась. Проблема в том, что слабые в финансовом отношении регионы не имеют практического опыта выхода на облигационные рынки и вынуждены прибегать к

банковским кредитам. Эти же регионы оказываются в возрастающей зависимости от федерального центра.

Сравним доходную и расходную части региональных бюджетов за 2013 и 2014 года (таблица 4).

Таблица 4

Доходы, расходы и бюджетный дефицит консолидированных региональных бюджетов в 2013 и 2014 гг. [4]

	2013 г.		2014 г.		Отклонение +/-
	млрд. руб.	% к ВВП	млрд. руб.	% к ВВП	
Доходы	8198	12,3	8662	12,1	464
Расходы	8838	13,3	9522	13,3	684
Дефицит	-640	-1,0	-850	-1,2	-210

Итоги исполнения региональных бюджетов в первом квартале 2014 г. говорят об усилении проблем бюджетной несбалансированности. Доходы консолидированных региональных бюджетов в целом по России по сравнению с аналогичным периодом 2013 г. выросли на 2,8%, при этом налоговые и неналоговые доходы регионов выросли на 8%, а безвозмездные перечисления (трансферты из федерального центра) снизились на 20%. В структуре налоговых доходов поступления по налогу на прибыль увеличились на 4,9%, по НДФЛ - на 7,9%, по налогам на имущество — на 25% (сказывается постепенная отмена налоговых льгот по налогу на имущество организаций, ранее предоставленных естественным монополиям), по акцизам — на 4,1%. Несмотря на неплохие средние показатели, в 40 регионах суммарные доходы по сравнению с прошлым годом снизились. В некоторых - более чем на 10%).

Расходы регионов выросли на 9%. Хотя профицит региональных бюджетов в первом квартале составил 5,9% от доходов, можно говорить об усилении разбалансированности региональных бюджетов даже по сравнению с 2013 г., поскольку в первом квартале 2013 г. профицит составлял 11,2% от доходов [2, с. 29-30].

Таким образом, в 2014 г. прослеживается усиление разбалансированности региональных бюджетов.

По нашему мнению наиболее действенной мерой по достижению сбалансированности региональных бюджетов должно стать поступление дотаций из федерального бюджета. У большинства субъектов Федерации существует необходимость заимствований, при этом такая необходимость будет возникать независимо от экономи-

ческих кризисов. В условиях экономической нестабильности наличие дотаций на обеспечение сбалансированности бюджетов является оправданным. Дотация на поддержку мер по обеспечению сбалансированности бюджетов – это вынужденная мера, и весь опыт использования данной формы поддержки показывает ее эффективность и необходимость. Но надо признать, что объем такой поддержки должен корректироваться с учетом прогноза ситуации с исполнением бюджетов в планируемом периоде. На наш взгляд, дотации на сбалансированность решают важные проблемы, которые не представляется возможным решить в рамках общей методики распределения дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности регионов.

Список литературы

1. Беляева Е.С. Финансовая оценка принципа сбалансированности бюджета на субфедеральном уровне // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2013. № 1. С. 193-197.
2. Попова Г. Л. Анализ дифференциации поступления налогов и сборов в бюджет регионов Российской Федерации: [Текст] / Г. Л. Попова // Экономический анализ: теория и практика. - 2014. - № 33. - С. 28-36.
3. Рукина С. Н. Управление доходами региональных бюджетов: [Текст] / С. Н. Рукина // Финансы и кредит. - 2014. - № 7. - С. 40-45.
4. Официальный сайт Минфина РФ: <http://minfin.ru/ru/>

КРАТКОСРОЧНАЯ И ДОЛГОСРОЧНАЯ ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА ОРГАНИЗАЦИИ: ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРИРОДА

Осипенкова О.Ю.,
д.э.н., профессор,
Горелова Л.И.,
аспирант,

Московский государственный университет
приборостроения и информатики

В статье рассматриваются виды финансовой политики организации, их содержание, структура и роль в управлении финансовыми ресурсами. Дается сравнительная характеристика краткосрочной и долгосрочной финансовой политики предприятия.

Краткосрочная финансовая политика, долгосрочная финансовая политика, сравнительная характеристика видов финансовой политики.

Для эффективного управления финансовыми ресурсами предприятия, в финансовом менеджменте присутствует четкое разделение, основанное на выполнении

стратегических и тактических задач. В соответствии с данным разделением принято выделять два вида финансовой политики: долгосрочную и краткосрочную политику.

По своей сущности долгосрочная финансовая политика представляет собой методы и механизмы управления долгосрочными активами и пассивами организации, планирование и управление основными показателями эффективности в долгосрочном периоде, призвана обеспечить постоянный рост бизнеса с минимизацией рисков.

Структура долгосрочной финансовой политики в виде блок-схемы представлена на рисунке 1.

Долгосрочная финансовая политика направлена на выполнение стратегии развития организации. Стратегия управления финансовой деятельностью необходима для возрастания потенциала внутренних источников финансирования, для обеспечения достаточного и

своевременного доступа к внешним источникам финансирования, для оптимизации структуры капитала по критерию стоимости. С этой целью предприятия разрабатывают стратегии финансирования бизнеса и дивидендную политику.



Рисунок 1. Структура долгосрочной финансовой политики.

Инвестиционная стратегия необходима для определения долгосрочных источников финансирования проектов, пропорционального распределения ресурсов по направлениям инвестирования и хозяйственным единицам.

Стратегия финансовой безопасности и эффективности необходима для обеспечения платежеспособности и достаточной финансовой устойчивости предприятия в долгосрочном периоде, сведения к минимуму возможных рисков, принятие мер при угрозе его банкротства. По данному виду долгосрочной политики принято рассматривать управление совокупными рисками, управление рентабельностью собственного капитала и управление

ростом бизнеса.

Эффективность работы предприятия в краткосрочном периоде, зависит от качества разработанной им краткосрочной финансовой политики, от осуществления комплекса мер, направленных на обеспечение бесперебойного финансирования текущей деятельности предприятия.

Краткосрочная финансовая политика призвана обеспечить управление текущими активами и пассивами организации, обозначить принципы и правила ведения учетной и налоговой политики, порядок ценообразования.

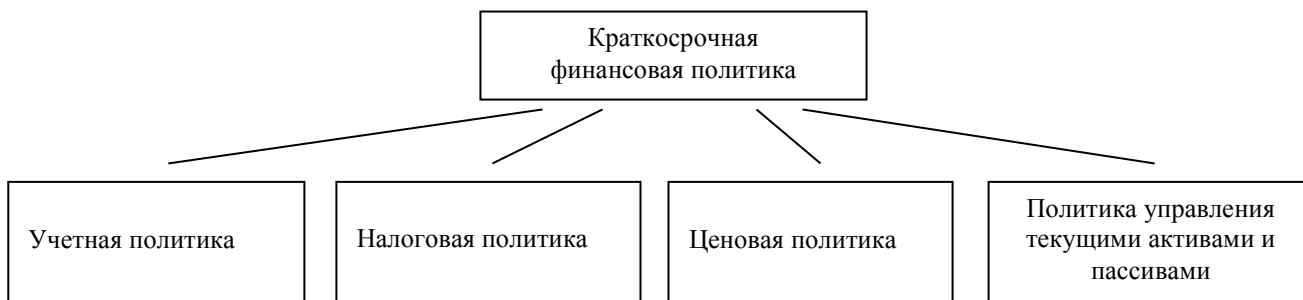


Рисунок 2 - Структура краткосрочной финансовой политики.

Рассмотрим более подробно содержание каждого из направлений краткосрочной финансовой политики, представленных на рисунке 2.

Учетная политика предприятия определяет:

- принципы и правила ведения бухгалтерского учета;
 - порядок отражения материалов в учете;
 - метод оценки материально-производственных запасов, отпущенных в производство;
 - способ начисления амортизации;
 - виды создаваемых резервов;
 - порядок формирования финансового результата.
- Налоговая политика организации обеспечивает:
- анализ структуры и динамики налоговых платежей;
 - разработку мер по оптимизации и снижению налоговой нагрузки;
 - выбор системы налогообложения.
- Ценовая политика предприятия устанавливает:
- принципы и правила формирования цен на продаваемую продукцию, работы, услуги;
 - подходы к определению уровня прибыли в цене

продукции;

- подходы к предоставлению скидок.
- Политика управления текущими активами и пассивами определяет:
 - подход к формированию запасов сырья, материалов, готовой продукции;
 - подход к определению минимального остатка денежных средств, принципы управления денежными средствами;
 - принципы и правила управления дебиторской и кредиторской задолженностью;
 - предпочтения в выборе источников финансирования оборотного капитала в краткосрочном периоде.

При реализации финансовой политики в компании, руководство преследует, как минимум, две цели: стремится к полной управляемости и получению постоянного экономического эффекта. Для понимания места и роли каждого вида финансовой политики в общей системе менеджмента на предприятии рассмотрим сравнительную характеристику, представленную в таблице 1.

Таблица 1

Сравнительная характеристика краткосрочной и долгосрочной финансовой политики предприятия.

Критерий сравнения	Краткосрочная финансовая политика	Долгосрочная финансовая политика
Общее назначение	Реализация текущей деятельности, управление краткосрочными финансовыми вложениями	Управление инвестиционной деятельностью и долгосрочными финансовыми вложениями
Временные рамки	Один финансовый год или период, равный одному обороту оборотного капитала	Несколько лет, вплоть до полной окупаемости инвестиционного проекта или окончания его жизненного цикла
Рыночная стратегия	Управление предложением товаров (работ, услуг), уровнем цен и материальных запасов с учетом имеющихся мощностей предприятия	Управление положением фирмы на рынке за счет кардинальных изменений в структуре производства и ассортименте продукции
Объект управления	Оборотный капитал	Основной и оборотный капитал
Возможные цели	Обеспечение непрерывного производства в пределах имеющихся мощностей и ресурсов, обеспечение гибкости текущего финансирования, генерирование собственных источников финансирования	Обеспечение прироста производственных мощностей и основных фондов в соответствии с долгосрочной рыночной стратегией
Критерий эффективности	Максимизация текущей прибыли	Максимизация отдачи от инвестиционного проекта

По данным, представленным в таблице, видно четкое разделение функций и задач, объектов управления и временных рамок между краткосрочной и долгосрочной финансовой политики.

Список литературы

1. Когденко В.Г., Мельник М.В., Быковников И.Л. Краткосрочная и долгосрочная финансовая политика: учебное пособие // Юнити-Дана, 2012 г. – 477с.
2. Бережной В.И., Бережная Е.В., Бигдай О.Б., Зенченко С.В., Лебедева К.Ф. Управление финансовой деятельностью предприятия: учебное пособие // Финансы и статистика, 2011 г. -336с.

3. Финансы: учебник под ред. А.П. Балакиной, И.И. Бабленковой // Дашков и К, 2012 г. – 383с.

COMPARATIVE CHARACTERISTIC of SHORT-TERM and LONG-TERM FINANCIAL POLICY of the ORGANIZATION

In the article the paper considers the types of financial policies of the Organization, their content, structure and role in the management of its financial resources. The article describes a comparative characteristic of short-and long-term financial policy of the company.

The short-term financial policy, the long-term financial policy, comparison of financial policies.

МЕТОДИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИЙСКОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ

Городецкая О. С.,

к. э. н., доцент кафедры «Экономика и управление машиностроением» Подольского института МГМУ МАМИ

Машиностроительные коммерческие предприятия проводят необходимую комплексную модернизацию производства в ходе реформирования отечественной промышленности, отводя важную роль совершенствованию систем управления и технического перевооружения в условиях обострившейся рыночной конкуренции. Для эффективного решения проблем предпринимательской деятельности в российском машиностроении необходимы не только анализ экономической деятельности, но и специально разработанная методика прогнозирования экономических процессов в этой отрасли как основная цель оптимизации предпринимательских машиностроительных рисков [1, с. 84], [2, с. 48]. Это обусловлено тем, что машиностроение – одна из основных отраслей экономики, определяющих развитие других комплексов, таких как топливно-энергетический, химический, нефтехимический, транспортный, строительный [3, с. 100]. Поэтому от уровня развития отрасли машиностроения зависят важнейшие удельные показатели валового внутреннего продукта России и, как следствие, конкурентоспособность выпускаемой продукции. Ведь машиностроение включает в себе комплекс отраслей обрабатывающей промышленности, осуществляющий производство машин и включающий общее машиностроение, транспортное машиностроение, радиоэлектронную, электротехническую и приборостроительную промышленность, сельскохозяйственное машиностроение, станкостроение, энергетическое машиностроение [1, с. 86]. По статистическим данным пик предпринимательской активности в Российской Федерации был наибольшим в 2010 году. Например, в 2009 г. – 66,8% по отношению к прошлому году; в 2010 г. – 115,2% по отношению к прошлому году; в 2011 г. – 111,1% по отношению к прошлому году; в 2012 г. – 102,7% по отношению к прошлому году; в 2013 г. – 96,6% по отношению к прошлому году [6].

По расчетам отечественной статистики, в дальнейшем российская отрасль машиностроения наравне с зарубежными фирмами наберет новые обороты по производству. Это подтверждается прогнозами и оценками *BusinesStat*: до 2018 г. объемы импортных поставок готовых металлообрабатывающих станков будут расти в среднем на 4,7% в год. Отечественные производители также продолжают наращивать объемы производства. В 2018 г. уровень выпуска металлообрабатывающих станков составит порядка 5,8 тыс. шт. готового оборудования. Спрос на производство гидроманипуляторов для лесного хозяйства в РФ каждый год увеличивается, что подтверждается заменой существующей устаревающей техники, а также увеличением объемов лесозаготовки в РФ. В структуре лесозаготовки РФ ведущую роль занимают следующие регионы: Хабаровский край; Приморский край; Иркутская обл.; Архангельская обл.; Республика Карелия. Средняя стоимость готового изделия составляет 800 000 руб., планируемая численность персонала: 150 чел., а объем основных инвестиционных проектов – 100 млн. руб. [9]

В последние годы в связи с ростом производства возможность возникновения промышленных рисков в управлении деятельностью машиностроительного предпринимательства занимает значительное место среди других предпринимательских сфер в промышленной деятельности. На одном из первых мест по этой причине после

электроэнергетики, химической и металлургической промышленности стоит машиностроение, в том числе – станкостроение и автомобилестроение [3, с. 101].

Чтобы к 2015 году вернуть Россию на мировой рынок в качестве одного из лидеров того же авиастроения, потребуется \$20 млрд., в том числе примерно \$12 млрд. из федерального бюджета (не учитывая затрат на закупку авиатехники по государственному оборонному заказу). По концепции, за государством должна сохраняться высокая доля ответственности, в частности, в сфере покрытия рисков, которые авиапром самостоятельно покрыть не может [8].

Как подтверждение всего вышесказанного в октябре 2014 г. был принят проект Закона «О промышленной политике» единогласно в первом чтении на пленарном заседании Государственной думы. Документ призван существенно улучшить ситуацию с инвестиционным климатом в промышленности, а также дать серьезные преференции высокотехнологичным секторам российской промышленности, в том числе и в машиностроении. Он предполагает введение долгосрочных (до 2025 года) налоговых льгот и преференций для новых комплексных проектов [7].

По данным за 2014 г., машиностроительной отрасли еще присутствует дефицит финансирования и финансовые риски, например, после изучения ситуации на российском рынке грузовых автомобилей, демонстрирующем падение на 20%, учитывая опыт коллег по отрасли и в целях сохранения финансовой устойчивости компании, 26, 29 и 30 сентября объявлены на КАМАЗе дни простоя в отношении отдельных категорий персонала, без присутствия на рабочих местах, с оплатой в размере двух третей средней заработной платы. Согласно выпущенному приказу-постановлению, дополнительные выходные в сентябре появятся не у всех камазовцев. В прежнем режиме будут вестись регламентные, ремонтные и профилактические работы. Традиционно, по обычному пятидневному графику будут работать подразделения, занятые реализацией и отгрузкой товарной продукции, изготовлением запасных частей, автобусных шасси и продуктов диверсификации, а также часть персонала, обслуживающего непрерывно действующие производства в количестве, необходимом для поддержания их работы в дежурном режиме, функционирования систем жизнеобеспечения и сохранности собственности. В дни простоя частично будут работать камазовские юристы, бухгалтера и кадровики. Особо отмечено, что при необходимости, в целях безусловного выполнения плана месяца, дни простоя будут отменены. А на предприятии «АвтоВАЗ» к 2020 г. останутся работать 30 тысяч рабочих. Стало известно, что увольнения персонала «Волжского автозавода» не прекратятся и после сокращения заводом убытков. За следующие шесть лет будут уволены около 45% всех сотрудников. Таким образом, к 2020 году в штате «АвтоВАЗа» останется только 30 тысяч рабочих против сегодняшних 55 тыс. человек. Пока что ситуация автозавода в Тольятти остается печальной. За первые шесть месяцев этого года «АвтоВАЗ» принес французам из Renault убыток в размере 55 млн. евро, также не прекращаются увольнения персонала и сокращения производства. Тем не менее даются весьма оптимистичные прогнозы относительно доходов и роста производства. Августовские продажи «АвтоВАЗа» в 2014

году снизились на 32,3% по сравнению с августом прошлого года (с 39 до 26,5 тысячи автомобилей). Согласно сообщению Ассоциации европейского бизнеса (АЕБ), с января по август 2014 года крупнейший российский автопроизводитель продал на 18,5% машин меньше (247 289 единиц), чем за аналогичный период 2013 года. Так в августе 2014 года группа «АвтоВАЗ-Renault-Nissan» продала на 24,1% меньше - 50 455 автомобилей, за 8 месяцев снижение составило 10,2% до 479 144 машин. В целом продажи автомобилей в августе снизились на 25,8%. Председатель комитета автопроизводителей АЕБ Йорг Шрайбер отметил, что государственная программа по утилизации вселила надежду на остановку падения рынка. Однако, до сих пор программа не стартовала. И в судостроительной отрасли испытывают дефицит финансирования для полноценного технического перевооружения. Как пояснил президент российской государственной «Объединенной судостроительной корпорации» (ОСК) Алексей Рахманов, существующих вливаний в судостроительную отрасль недостаточно для ее нормального развития. В корпорации будут анализировать программы перевооружения по региональному и кустовому принципу и выбирать программы инвестиций с тем, чтобы они были оптимальны, но и будут отдавать приоритет тем инвестициям, которые уменьшат издержки и увеличат производительность труда [7].

Но не все так плохо в машиностроительном предпринимательстве. Работают и инвестиционные программы, например, ОАО «Петрозаводскмаш», производственная площадка ЗАО «АЭМ-технологии» (входит в машиностроительный дивизион Росатома - Атомэнергомаш), запустило в эксплуатацию новую автоматизированную термическую печь на участке трубных узлов и коллекторов сборочно-сварочного производства. Печь предназначена для высокотемпературного отпуска деталей трубных узлов главного циркуляционного трубопровода АЭС. Печь удовлетворяет требованиям современных термических обработок сварных швов самых ответственных узлов оборудования АЭС. При термообработке перепад температур в зоне печи не должен быть более двухтрех градусов. Использование в новой печи высокочастотных импульсных газовых горелок позволяет соблюсти данное условие, что повышает качество термообработки сварных швов и изделий. Кроме того, по результатам пуско-наладочных испытаний печь даёт хорошие технико-экономические показатели. Можно говорить, что с введением данной печи затраты на термообработку, с точки зрения расхода газа как основного компонента топливно-энергетических ресурсов, будут снижены на 20-25%. При строительстве печи использованы современные технологии и материалы. Футеровка новой печи (специальный керамоволокнистый теплоизоляционный материал) не требует длительного предварительного прогрева перед погрузкой изделий на обработку, что экономит расход газа, сокращает производственный цикл. Повышает эффективность работы нового оборудования и трубчатый рекуператор, который установлен в системе дымоудаления. Здесь подогревается воздух, идущий на горение, что также экономит топливный газ. Новая термическая печь была приобретена в рамках инвестиционной программы, которая реализуется в ОАО «Петрозаводскмаш» под руководством ЗАО «АЭМ-технологии» с целью увеличения объемов производства и освоения выпуска оборудования для атомной промышленности России [7].

Еще один пример. На площадке ОАО «Уралмашзавод» будет создан индустриальный парк. Будущая промышленная зона займет около 202, 5 га. Индустриальный

парк - это специально организованная территория, управляемая одним оператором, предназначенная для размещения комплекса производств. Площадка должна быть обеспечена энергоносителями, инфраструктурой и необходимыми административно-правовыми условиями. Проект создания индустриального парка на площадке Уралмашзавода реализуется с целью привлечения инвесторов, а также с целью повышения эффективности высвободившихся площадей. В частности - производственных и сервисных компаний машиностроительного комплекса, способных развивать внутреннюю кооперацию и обеспечивать нужды ОАО «Уралмашзавод», ЗАО «УРБО» в заготовке, деталях, запасных частях и т.д. Планируется, что для работы над проектом будет выбрана Управляющая компания, которая займется не только привлечением инвесторов, но и продвижением индустриального парка. Планируется, что до 15 июля рабочая группа при губернаторе Свердловской области проанализирует все наработки по созданию индустриального парка. Поддержать его создание готов Газпромбанк (основной акционер Уралмашзавода). Объем необходимых вложений определит концепция создания и развития индустриального парка, которую подготовит рабочая группа. Ранее банк выкупил часть площадки завода, на которой было создано новое предприятие «Уралмаш-буровое оборудование». До выкупа этой площадки выпуск буровых был остановлен. За прошедшие несколько лет ОАО «Газпромбанк» вложил в проект 20 млрд. руб. [7].

Также предприниматели в машиностроении пытаются наладить модернизацию производства и улучшить качество продукции: согласно планам топ-менеджмента Промышленной группы «Генерация», модернизация завода ОАО «ДЗХМ» (входит в группу компаний работающих под брендом «Генерация») началась и будет проходить в несколько этапов. 10 сентября в рамках первого этапа модернизации предприятия был запущен в работу автоматизированный участок роботизированной сварки изделий и металлоконструкций. Номенклатура товарного выпуска участка - это объёмные и пространственные изделия, а также металлоконструкции с габаритными размерами. В настоящий момент на участке идёт производство оборудования для строительства Белорусской АЭС. Неограниченные возможности роботизированного участка позволят изготавливать оборудование не только для АЭС, но и для любых промышленных предприятий [7].

Ижевский электромеханический завод «Купол» (предприятие Концерна ПВО «Алмаз-Антей») в 2014 году потратит на модернизацию производства 1,5 млрд рублей. «Только за последние 3 года на инвестиционную деятельность было направлено 3 млрд рублей. Приобретаются станки, различные приборы, генераторы, источники питания, реконструируются и ремонтируются помещения. ИЭМЗ «Купол» производит системы противозвушной обороны (ПВО) ближнего действия, основным разработчиком которых является другое предприятие Концерна - Научно-исследовательский электромеханический институт (г.Москва). В частности, ИЭМЗ является головным предприятием по производству ЗРК «Тор-М2Э». Кроме того, завод осуществляет модернизацию ЗРК «Оса-АКМ», ЗРК «Тор-М1» и их модификаций, изготовление бортовой аппаратуры ракет класса «земля-воздух», а также оказывает сервисные услуги эксплуатирующим организациям. Изготовленные на предприятии системы ПВО находятся на вооружении более чем в двадцати странах [7].

Но как заявила Татьяна Голикова, глава Счетной палаты, на парламентских слушаниях в Совете Федерации, по информации РИА «Новости» в октябре 2014 г., основным риском для российской экономики является падение цен на газ и нефть ниже прогнозируемого уровня. Еще

одним риском является ограниченность внутренних финансовых ресурсов и возможные трудности с привлечением внешних. Также, по словам главы Счетной палаты, в 2014 году и в последующие периоды уровень инфляции может оказаться выше, чем ожидается. В связи с такой ситуацией будут расти предпринимательские риски в машиностроении. Предпринимательские риски предприятий машиностроения — совокупность предполагаемых опасностей, связанных со специфической деятельностью в машиностроении и высокой степенью рисков этой деятельности, с учетом неблагоприятных последствий работы и управления предприятием машиностроения при вероятности возникновения потери прибыли, ущерба для имущества, собственности предприятия и здоровья сотрудников, которые необходимо застраховать. Тенденция роста производства продукции в машиностроении значительно может увеличиться при условии, если машиностроительные предприятия эффективно произведут оценку и страхование рисков, тем самым обезопасив себя в процессе производственной деятельности и в связи с этим чувствуя себя увереннее в условиях жесткой отраслевой конкуренции [1, с. 22].

Для оценки предпринимательских рисков в машиностроении и дальнейшей их профилактики, в том числе и страхования, на основе комплексного анализа всей деятельности машиностроительных фирм нами усовершенствована методика оценки и страхования от рисков предприятий машиностроения (МОиСР) с помощью метода экстраполяции. В процессе машиностроительного производства периодически возникают показатели, провоцирующие возникновение рисков, требующих правильной оценки и страхования. Оптимальным вариантом прогнозирования таких рисков выступают методы регрессии и экстраполяции, преобразованные для МОиСР с помощью расчета: $Y(N+1) = A_0 + A_1 \times Y(N) + A_2 \times Y(N-1) + A_3 \times Y(N-2) + \dots + A_K \times Y(N-K)$, где A_0 и A_1 — параметры деятельности в машиностроении; Y — фактическое значение результативного признака. Предварительный расчет параметров производится методом минимальной суммы квадратов (МНК), где с помощью МНК отклонений фактических значений от значений, найденных по уравнению регрессии, получают параметры деятельности в машиностроении для их оценки значимости и вероятности наступления.

Исходя из необходимости осуществлять периодические прогнозы дальнейшего развития ситуаций на производстве машин и оборудования, что является очень важной особенностью при расчете вероятности риска, его оценки и управления, следует учитывать специфику пред-

приятий машиностроения и руководства их деятельностью. Это обусловлено тем, что их производственная деятельность определяется многими факторами и не может быть величиной постоянной, т.к. изменение производственных факторов зависит от сложности технологии создания выпускаемой продукции и видов специализации производства, в любом периоде времени. Поэтому МОиСР адаптирована для применения в корпоративных структурах машиностроительной отрасли. Используя разработанный подход к анализу и оценке рисков, возникающих в машиностроении, в виде способа МОиСР для дальнейшего управления ими и страхования от них, как наиболее эффективно применяемый инструмент исследования, можно успешно решать задачи управления всем машиностроительным производством. Эффективность производственной деятельности после внедрения усовершенствованной и адаптированной методики оценки и страхования от рисков для предприятия машиностроения повышается в среднем на 35 – 40 процентов, а прибыль возрастает минимум на 15 процентов [1, с. 112].

Список литературы

1. Городецкая О.С. Анализ и оптимизация системы риск-менеджмента коммерческих предприятий (на примере машиностроительной отрасли): Монография. - М.: Издательство Нобель Пресс, 2012. - 169 с.
2. Городецкая О.С. Оценка предпринимательских рисков предприятий машиностроения // Путеводитель предпринимателя. Научно-практическое издание: Сб. научных трудов. Вып. XIV – М.: Российская Академия предпринимательства. Агентство печати «Наука и образование», 2012, 0,45 п. л. (стр. 46 – 52).
3. Городецкая О.С. Предпринимательские риски предприятий машиностроения // Ученые записки: Роль и место цивилизованного предпринимательства в экономике России: Сб. научных трудов. Вып. XXX – М.: Российская Академия предпринимательства. Агентство печати «Наука и образование», 2012, 0,46 п. л. (стр. 100 – 108);
4. Городецкая О.С. Риски машиностроительных предприятий // Вестник университета (ГУУ), 2011, № 25, 0,3 п.л. (стр. 106 – 107).
5. Яковлев А. Страхование финансовых гарантий. М.: Воениздат, 2003. - 357 с.
6. <http://www.gks.ru>.
7. <http://www.i-mash.ru>.
8. <http://www.inzona.ru>
9. <http://megaresearch.ru>.

ДЕЛОВАЯ РЕПУТАЦИЯ, КАК ОДИН ИЗ ЗНАЧИМЫХ СТРУКТУРНЫХ ЭЛЕМЕНТОВ ИМИДЖА ВУЗА

Гусева Анна Васильевна

магистрант, Волгоградский государственный технический университет, г. Волгоград

В данной работе будут рассмотрены имидж и структура элементов имиджа вуза, а так же его деловая репутация.

Проблемы деловой репутации высшего образовательного учреждения в последние несколько лет приобрели общественную актуальность, т.к. не достижение удовлетворенности потребителей будет говорить о качестве услуг, предоставляемых вузом, не соответствующих им запросам. Точно так же, несоответствие бренда запросам

потребителей, естественно, приводит к ослаблению его позиций. [7, с. 1]

Дадим определение некоторым понятиям.

Репутация – это укрепившееся положительное или отрицательное мнение о ком или о чем либо.

Деловая репутация - нематериальное благо, которое анализирует деятельность организации с позиции ее деловых качеств [2].

Деловой имидж вуза — это имидж вуза в целом, но не отдельных его подразделений либо результатов работы. Он включает в себя репутацию, степень стабильности и заслуги вуза.

Деловая репутация вуза - представляет собой уже сформированную систему оценок, взглядов, мнений и ожиданий у потребителей образовательных услуг и деловых партнеров, а также сотрудников вуза. [5, с. 1]

В ходе управления корпоративным имиджем вуза, необходимо ясно представлять структуру имиджа организации и особенности процессов формирования имиджа [1].

Рассмотрим некоторые из элементов структуры имиджа вуза.

Имидж образовательной услуги складывается из мнений людей об уникальных характеристиках, которыми обладает услуга. Дополнительные услуги придают имиджу университета своеобразные качества.

Имидж вуза естественно приращивает имидж потребителя: повышает его социальный статус, изменяет образ жизни, накладывает отпечаток на личность потребителя.

Таблица 1

Структура имиджа образовательного учреждения

<i>Компоненты</i>	<i>Факторы</i>
Имидж образовательной услуги	Функциональная ценность
	Дополнительные услуги
Имидж потребителя	Стиль жизни
	Общественный статус
	Характер потребителя
Внутренний имидж	Общественный статус
	Характер потребителя
	Культура организации
	Социально-психологический климат
Имидж основателя (руководителя)	Особенности вербального и невербального поведения
	Психологические характеристики
	Параметры неосновной деятельности
	Социально-демографическая принадлежность
	Поступки, внешность
Имидж персонала	Компетентность персонала
	Культура персонала
	Социально-демографические характеристики
Визуальный имидж	Архитектура, внутренний дизайн помещений
	Внешний облик персонала
	Элементы фирменного стиля
Социальный имидж	Социальные аспекты деятельности организации
Бизнес-имидж	Деловая репутация
	Показатели деловой активности

Внутренний имидж образовательной организации - это особая атмосфера, формируемая культурой организации, создающей оригинальный общественно - психологический климат.

Имидж основателя (руководителя), несомненно, актуальная составляющая в структуре имиджа вуза, причем значение здесь имеют как непосредственно личностные характеристики: внешность, социально-демографическая принадлежность, особенности характера, манера поведения, но и деятельность руководителя в основной и неосновной сферах.

Имидж персонала – это обобщенный образ преподавательского состава, в котором важно все: возраст, компетентность, коммуникабельность, особенности речи, внешний вид, культура и т.д.

Визуальный имидж создает зрительные впечатления: место расположения и окружающая инфраструктура, архитектура, логотип, цветовая палитра дизайна, элементы внутреннего стиля, внешний облик персонала, внутренний дизайн аудиторий и т.д.

Социальный имидж – это роль ВУЗа в культурной и социальной жизни общества, бизнес – имидж – это показатель деловой активности ВУЗа, его деловая репутация. [4, с. 7]

Бизнес – имидж. Организация расценивается, как элемент деловой активности. Такими элементами могут

быть: выдающиеся выпускники, инновационные технологии, новые факультеты и специальности.

Можно продолжать детализировать структурные компоненты имиджа вуза, добавлять новейшие составляющие в структуру, хотя задача работы состоит не в этом.

Репутация университета может формироваться годами, десятками лет, а иногда и столетиями. Это сложившееся множество потребителей вуза представление о нем, на протяжении длительного периода времени и опыта сотрудничества вуза и клиента [6]. Задачей повышения деловой репутации высшего учебного заведения обязано активно заниматься высшее руководство, особенно, которое плотно контактирует с клиентами вуза.

Основными факторами, которые могут повлиять на имидж и репутацию вуза, является стратегия вуза, представление вуза о своем месте в мире образовательных услуг и официальная политика.

Если рассматривать часто применяемые стратегии маркетинга при создании имиджа и репутации вуза, такие как: реклама, корпоративная символика, PR и т.д., станет ясно, что только их недостаточно для формирования сильной корпоративной репутации [1].

Когда репутация сильная, она приобретает исключительные черты, следовательно, ее труднее изменить. Хорошая репутация, является коммерческой составляющей, способствующей простому приобретению

различных средств для вуза, тем самым усиливая принадлежность его деятельности.

При существовании у вуза легенды или мифа, в отношении образовательной услуги (товара), можно говорить о появлении бренда [3]. Его репутация довольно мощная и ценная.

Если люди сохраняют положительное мнение о работе высшего учебного заведения, доверяют и уверенно с ним сотрудничают, у него появляется больше эффективных возможностей. Отрицательная репутация вуза несет обратный эффект, означает его нестабильность в экономическом плане, вызывает недоверие. Потенциальные клиенты не могут на него положиться, его образовательные услуги и товары. В связи с этим быстро понижается качественный ресурс существования вуза.

Репутация, которую вуз видит в глазах людей, является итогом всей его деятельности.

Список литературы

1. Бельских И.Е. Институциональные основы рекламы и публичных отношений фирмы в современной экономике // Экономический анализ: теория и практика. 2013. № 36. С. 16-24.
2. Бельских И.Е. Многовариантный имидж территории на внутреннем и внешнем рынках глобального мира // Региональная экономика: теория и практика. 2014. № 29. С. 2-10.
3. Бельских И.Е. Региональные бренды: специфика развития в России // Региональная экономика: теория и практика. 2014. №20. – С.2-7.
4. Гусева А.В., Юрова О.В. Имидж вуза в современных условиях. [Электронный ресурс] - http://www.rusnauka.com/38_NIEK_2014/Economics/6_182228.doc.htm
5. Корпоративный имидж и корпоративная репутация. [Электронный ресурс] - <http://enrus.co.uk/korporativnyi-imidj-i-korporativnaya-reputaciya/117-imidj-i-reputaciya.html>
6. Московцев А.Ф. Модернизация российской экономики с позиций системного единства обществ // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2013. № 12. С. 2-9.
7. Сусова Н.С. Деловая репутация как неотъемлемый элемент повышения конкурентоспособности вуза. [Электронный ресурс] - <http://cyberleninka.ru/article/n/delovaya-reputatsiya-kak-neotemlemyy-element-povysheniya-konkurentosposobnosti-vuza>

О РАЗВИТИИ КООПЕРАЦИИ НА СЕЛЕ

Гужвина Наталья Сергеевна,

*канд. экон. наук, доцент кафедры бухгалтерского учёта, анализа и аудита
Азово-Черноморского инженерного института ФГБОУ ВПО ДГАУ в г. Зернограде
Сафронова Татьяна,
студентка*

Вступление России в ВТО и её функционирование в рамках Единого экономического пространства обуславливают расширение мер по координации и защите интересов сельскохозяйственных товаропроизводителей. Как свидетельствует отечественный и международный опыт, одним из наиболее действенных механизмов адаптации сельского хозяйства к новым экономическим условиям является развитие сельской кооперации. [5]

В настоящее время во всех госпрограммах по селу этому сектору сельской экономики уделяется самое пристальное внимание, в том числе – в главной государственной программе развития сельского хозяйства России на 2013-2020 годы. Сельская кооперация является важнейшим фактором устойчивого развития сельских территорий, являясь связующим звеном между мерами государственного воздействия на социальное развитие села и самими сельскими жителями с их традициями, умениями и стремлениями. Нельзя упустить также и геополитического значения сельской кооперации, которая должна сыграть свою роль в сохранении населения на сельских территориях и предотвращении запустения отдельных регионов страны.

Кооперативы осуществляют свою деятельность на основе принципов, по которым они воплощают свои ценности в жизнь, определяют поведение членов кооператива при принятии ими управленческих решений. Кооперативные принципы взаимоувязаны: если нарушается один принцип, то снижается и значение других принципов. Поэтому деятельность кооператива должна оцениваться по тому, как он следует в целом всем принципам. Не наличие

в наименовании слова «кооператив», а соответствие кооперативным принципам определяет ту или иную организацию как кооператив.

Роль потребительских обществ в устойчивом развитии сельских территорий трудно переоценить. Центросоюз России и его организации на местах являются на сегодняшний день едва ли не единственной структурой, которая занимается обслуживанием сельского населения. И конкурентов пока не видно. К сожалению, потребкооперация не имеет всего арсенала государственной поддержки, которой обладают, например, сельхозкооперативы. Господдержка будет расти, ряд поправок в законы уже предусмотрены. И сегодня Госдума вместе с правительством РФ, всеми заинтересованными сторонами продолжает поиск оптимальных решений, в том числе финансового оздоровления экономики села, технического и технологического перевооружения предприятий АПК, наполнения финансами госпрограмм.

Вместе с тем, организациям потребкооперации уже сейчас надо активнее пользоваться возможностями, которые появились в ходе реализации новых госпрограмм – «Начинающий фермер», «Семейные животноводческие фермы». Они направлены на развитие фермерских хозяйств, с которыми кооператоры всегда тесно работают: закупают сельхозпродукцию. Именно потребкооперация должна стать основной базой для фермеров в части заготовки и переработки произведенных ими продуктов. [4]

Потребительской кооперации предстоит теснее взаимодействовать на местах с органами власти. Поскольку организация нормальных условий своего труда в большой

степени зависит именно от этого. Организациям потребкооперации нужно обновлять устаревшую материально-техническую базу заготовки и переработки сельхозпродукции, повышать рентабельность торговых и перерабатывающих предприятий, снижать или компенсировать издержки на доставку товаров в удаленные населенные пункты. И без помощи и опоры на сотрудничество с местными властями здесь не обойтись.

Серьезная помощь нужна и для малорентабельного и убыточного кооперативного бизнеса социальной значимости, без чего деревня может вообще умереть. Необходимо, чтобы в федеральной целевой программе устойчивого развития сельских территорий эта проблематика потребкооперации была учтена.

Есть и чисто рыночные проблемы, которые предстоит решать совместными усилиями. Так, необходимо включать организации потребкооперации в систему, гарантирующую сбыт продукции. Можно, например, закрепить гарантированный сбыт в рамках госзаказа, где была бы закреплена определенная квота на закупку продукции в организациях потребкооперации. В частности, проект нового закона о федеральной контрактной системе предусматривает, что поставки продовольствия для нужд обороны и безопасности, могут быть только отечественными. Это в значительной мере защищает интересы отечественного производителя, в том числе организаций потребкооперации, позволяет им активно участвовать в конкурсных процедурах по закупкам продовольствия на эти цели.

По данным экспертов, более 70% фермеров, и других сельхозпроизводителей считают эту проблему главной. Если нет стабильного сбыта по нормальной цене, то нет доходности, нет расширенного воспроизводства, нет и будущего развития. Пока же на местах налицо недооценка роли и места потребкооперации в АПК России – показывают исследования проблематики. Лишь девять регионов страны имеют программы развития сельскохозяйственной потребительской кооперации. [5]

Принятие концепции развития кооперации на селе, последующая разработка конкретных мер по совершенствованию кооперативного законодательства, федеральной и региональной поддержки – все это важные, необходимые шаги на пути к тому, чтобы развитие кооперации на селе стало ключевым в государственной аграрной политике.

Создание и развитие сельскохозяйственного потребительского, снабженческого, сбытового, перерабатывающего кооператива требует серьезных вложений. При нормальной постановке дела, это - практически целый завод, фабрика, это современный логистический центр. И без должной господдержки у его организаторов нет серьезного стимула для развития.

В сельской местности функционируют все формы сельскохозяйственных и потребительских кооперативов, предусмотренные гражданским законодательством (таблица 1).

Таблица 1

Количество сельскохозяйственных кооперативов и потребительских обществ на селе (по состоянию на 1 января 2013 г.)

№ n/n	Форма кооперации	Зарегистрировано кооперативов, ед.		
		всего	в т.ч. работающих	% к всего
1.	Сельскохозяйственные производственные кооперативы	12 190	7 588	62
2.	Сельскохозяйственные потребительские кооперативы из них кредитные	7 349	4 583	62
		1 875	1 252	68
3.	Организации потребительской кооперации	3 100	2 852	92

Потенциально социальной базой кооперации в сельской местности являются не только все сельские жители, но и 40 тыс. действующих сельскохозяйственных организаций, а также около 300 тыс. крестьянских (фермерских) хозяйств (включая индивидуальных предпринимателей).

Наибольшую активность в кооперации проявляют крестьянские (фермерские) хозяйства и более 2 млн. товарных хозяйств населения. Однако в условиях присоединения к ВТО, ужесточения конкуренции на мировых рынках продовольствия и в целях сохранения социальной

стабильности на селе и экономического роста сельскохозяйственной отрасли России важно вовлечение в кооперативные отношения всех жителей села, фермеров и сельскохозяйственных организаций.

Серьезную поддержку развитию сельскохозяйственных потребительских кооперативов оказали меры поддержки в рамках Приоритетного национального проекта «Развитие агропромышленного комплекса» в 2006-2007 гг.

Таблица 2

Динамика численности зарегистрированных сельскохозяйственных потребительских кооперативов (без кредитных) (ед.)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Сельскохозяйственные потребительские кооперативы	265	1352	2690	3505	3993	4936	4958	5474

Эти меры привели к резкому росту количества созданных кооперативов: с 265 ед. в 2006 г. к 1352 ед. в 2007 г. (табл. 2).

С 2008 г. разработанные Приоритетным национальным проектом «Развитие АПК» меры государственной

поддержки в форме возмещения части затрат на уплату процентов по кредитам и займам включены в Государственную программу развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия.

Однако доля работающих кооперативов еще недостаточно высока: 58-65%. Развитие сельскохозяйственных потребительских кооперативов имеет место в тех регионах страны, где органы власти оказывают им заметную организационную и финансово-экономическую поддержку. Особенно, когда такая поддержка выражается в дополнительных к федеральным мерам - в форме софинансирования капитальных вложений или возмещения части уже понесённых затрат. Такие значимые меры поддержки сельскохозяйственным потребительским кооперативам оказываются в Липецкой, Астраханской и Тюменской областях, Красноярском крае.

Из-за низкой доходности членов сельскохозяйственных потребительских кооперативов и отсутствия необходимой инфраструктуры, основным недостатком в их развитии является маломощность и охват услугами сравнительно небольшой части сельскохозяйственных товаропроизводителей, представленных в основном крестьянскими (фермерскими) хозяйствами и гражданами, ведущими личное подсобное хозяйство.

Такая ограниченность социальной базы сельскохозяйственной кооперации тормозит её развитие, так как не позволяет создавать современные, достаточно мощные по объёму услуг кооперативы, способные выдержать конкуренцию на рынках с иными, некооперативными структурами. Российская кооперация в области переработки, сбыта сельскохозяйственной продукции, снабжения и обслуживания сельскохозяйственных товаропроизводителей пока значительно отстает от многих европейских стран по удельному весу оказываемых услуг. По оценочным данным, сельскохозяйственные потребительские кооперативы, существенно различаясь по своей численности и мощности по регионам, в среднем по России обеспечивают потребности своих членов не более, чем на 1 %.

Потребительские общества объединены в региональные союзы потребительских обществ (в отдельных регионах существует также районный уровень) потребительские союзы. Потребительские общества и их союзы располагают материально-технической базой, предназначенной для осуществления заготовительной и перерабатывающей деятельности, торговли, социального и бытового обслуживания сельского населения. Однако имеющаяся база нуждается в модернизации.

Организации потребительской кооперации системы Центросоюза Российской Федерации осуществляют свою деятельность, в основном, в сельской местности, и выполняют задачи:

- обеспечения сельского населения продовольственными и непродовольственными товарами жизненной необходимости;
- поддержки личных подсобных хозяйств и расширения их возможностей в сбыте сельскохозяйственной продукции;
- содействия сельскохозяйственной и несельскохозяйственной занятости селян, получении ими дополнительных доходов.

Приоритетным направлением деятельности организаций потребительской кооперации является закупка сельскохозяйственной продукции произведенной в личных подсобных хозяйствах населения, и крестьянских (фермерских) хозяйствах, и её переработка на кооперативных предприятиях [2]. Объемы этой деятельности возросли за последние пять лет с 30 до 45 млрд. руб. Из 30 тыс. магазинов потребительской кооперации, действующих в сельской местности, в 17 тыс. открыты приемо-заготовительные пункты, осуществляющие закупку у населения различной сельскохозяйственной и дикорастущей

продукции. Кроме того, закупку производят универсальные приемо-заготовительные пункты, пункты приема молока. Для хранения заготовленной продукции имеются овоще-, картофеле-, фруктохранилища, склады-холодильники. В целом ряде регионов кооперативными организациями закупается в хозяйствах населения от 10 до 20 процентов товарных ресурсов мяса и молока, от 12 до 30 процентов картофеля и овощей.

Постоянными сдатчиками сельскохозяйственной и дикорастущей продукции, лекарственного сырья являются 1,5 млн. человек, которые, по существу, обеспечены работой и постоянным заработком.

Потребительская кооперация всегда была и остается социально-ориентированной системой: кооператоры работают с самой малозащищенной и имеющей низкие доходы группой сельского населения, содержат убыточные магазины и предприятия, которые в значительном количестве населенных пунктов, являются селообразующими. [3]

Еще одной важной социальной миссией организаций потребительской кооперации является доставка товаров первой необходимости в труднодоступные и малочисленные сельские населенные пункты, которая для кооперативных организаций также является убыточной.

В части развития кооперации на селе необходимо использовать следующие новые инструменты реализации Государственной программы:

- возмещение части расходов на уплату процентов по долгосрочным инвестиционным кредитам и займам, привлечённым организациями потребительской кооперации, оказывающими сельскому населению не менее 70 процентов услуг, для развития современной материально-технической базы для хранения, транспортировки, переработки и реализации сельскохозяйственной продукции и продуктов ее переработки;
- поддержка направлений развития сельской кооперации в рамках мероприятий экономически значимых региональных программ по развитию сельской кооперации, отобранных и софинансируемых на федеральном уровне;
- предоставление сельскохозяйственным кооперативам и организациям потребкооперации, оказывающей не менее 70% услуг сельскому населению, всех видов грантов и субсидий на развитие современной материально-технической базы, в т. ч. мощностей по хранению, переработке и сбыту с/х продукции, приобретение специализированного автотранспорта; организацию логистических центров, снабженческих пунктов, кооперативных рынков, мощностей по строительству и обслуживанию членов кооперативов, формирование фондов финансовой взаимопомощи;
- возмещение части расходов на уплату процентов по краткосрочным и долгосрочным кредитам и займам, привлечённым сельскохозяйственными потребительскими кредитными кооперативами;
- возмещение сельскохозяйственным кооперативам и организациям потребительской кооперации, оказывающей не менее 70% услуг сельскому населению, части расходов на уплату первоначального взноса по договорам лизинга оборудования, транспорта, сельскохозяйственной и специализированной техники, скота и иных производственных фондов в размере не более 35% от стоимости объектов лизинга;

- приоритетное предоставление грантов на поддержку местных инициатив по проектам по развитию сельской кооперации, отобранные на конкурсной основе в субъектах Российской Федерации.
- Это потребует принятия комплекса мер, направленных на:
 - создание соответствующей финансовой инфраструктуры финансовой поддержки и развития сельскохозяйственной кооперации: докапитализацию Фонда развития сельской кредитной кооперации на национальном уровне (пополнение средств фонда, предоставление государственных гарантий, привлечение средств зарубежных инвесторов), создание и поддержка фондов гарантий и поддержки на региональном уровне, развитие сельскохозяйственной страховой кооперации и системы взаимодействия сельскохозяйственных кредитных кооперативов и страховых организаций, формирование механизмов и инструментов системы микролизинга на селе, институтов организационной поддержки (союзы и ассоциации на национальном и региональном уровне, система регулирования, контроля и надзора за деятельностью сельскохозяйственных кредитных кооперативов), институтов сервисной поддержки (системы обучения и подготовки кадров, системы консультирования, системы саморегулирующих организаций, системы информационного обеспечения);
 - расширение спектра и разнообразия источников формирования ресурсов и инструментов поддержки для развития системы кооперации, в том числе за счет включения в процесс финансирования сельского микро и малого бизнеса неиспользуемых земель, находящихся в федеральной и региональной собственности, использования материнского (семейного) капитала, средств международных организаций и международных институтов развития,

привлечения инвестиций для формирования фондов финансовой взаимопомощи сельских кредитных кооперативов и других источников;

- координацию региональных и муниципальных программ развития сельской кооперации. На уровне региональных и местных органов власти - создание гарантийных фондов и грантовых фондов поддержки кооперации в рамках региональных и межрегиональных программ развития с участием местных бюджетов и органов местного самоуправления;
 - предоставление налоговых льгот при осуществлении инвестиций в кооперативы на селе, в том числе в виде взносов в их паевой фонд, и получаемых по ним доходов (кооперативных выплат и дивидендов), с предоставлением инвесторам прав залогодержателя в отношении созданного за счет их средств имущества.[1]
- Реализация данных мер будет способствовать созданию широкой, многоуровневой и устойчивой сети кооперативов в сельской местности. В перспективе система сельской потребительской кооперации должна стать равноправным участником рынка.

Список литературы

1. Концепция развития потребительской кооперации Российской Федерации до 2015 года.
2. Ткач А.В., Жуков А.С. Заготовительная деятельность потребительской кооперации на селе // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2013. - №2. – С.38-41.
3. Ткач А.В., Чукин Н.И. Развитие потребительской кооперации в сельской местности // Экономика сельского хозяйства России. – 2012. - №2. – С.35-51.
4. <http://федяев-павел.рф>
5. http://www.rus.coop/press_center/news/detail.php?ID=983

НЕОБХОДИМОСТЬ ПРИВЛЕЧЕНИЯ РЕСУРСОВ ИСЛАМСКОГО БАНКИНГА В РОССИИ

Ибадов Эмин Салимханович

Аспирант кафедры банковского дела НГУЭУ, г. Новосибирск

Шмырева Александра Ивановна

Докт. экон. наук, профессор кафедры банковского дела НГУЭУ, г. Новосибирск

Сложившаяся экономическая ситуация в России выдвигает необходимость привлечения иностранного капитала, а также взаимодействия с партнерами из стран Востока (Азии в том числе стран Персидского залива) в противовес санкциям Западных стран. Авторы исследования придерживаются мнения о том, что Россия уже значительно проигрывает в сфере экономических взаимоотношений с развивающимися странами Персидского залива и развитыми финансовыми центрами в Азиатском регионе (Малайзия - как ведущий финансовый центр привлечения и распределения капитала исламских стран), в том числе финансовых отношений, странам запада, имея при этом наибольший нереализованный потенциал для взаимовыгодного сотрудничества. Для этого необходимо создание соответствующих условий, важнейшим из которых по нашему мнению является условия для беспрепятствен-

ного функционирования исламских банковских и финансовых структур. И дело в первую очередь не только в законодательном аспекте данного вопроса, а в том что на российском финансовом рынке появилась привычка "спекулятивных коротких денег", которые проще привлечь, но при этом они не решают структурных проблем экономики, состоящих в повышении конкурентоспособных товаров, в увеличении производительности труда, в технологическом перевооружении крупных промышленных объектов и т.д., западные страны как уже ясно не нуждаются в том, чтобы в России были конкурентные высокотехнологичные производства. Из всего вышесказанного очевидным будет вопрос: учитывая тот факт, что в России действует традиционная банковская система, причем тут финансовые инструменты основанные на исламских принципах, а точнее на принципах Шариата?, все дело в ключевых от-

личиях финансирования. Кратко отметим принципы Шариата на которых основывается деятельность исламских банков и финансовых институтов:

- 1) запрещено взимание ссудного процента «риба» (излишек), под которым понимается неоправданное приращение капитала при займе или при осуществлении торговой сделки. Иными словами, любая заранее определенная ставка, зависящая от сроков и величины займа и не зависящая от успешности инвестиций, называется рибой и является запрещенной. Представители исламских банков говорят, что работа обычных банков на основе процентов является «рибой» и поэтому такая деятельность запрещается исламским правом [8];
- 2) все операции проводятся на основе солидарного *разделения риска, прибыли и убытков* [15];
- 3) деньги рассматриваются только как «*потенциальный капитал*» [17], то есть они становятся реальным капиталом лишь тогда, когда вкладываются непосредственно в какую-либо деятельность. Сами по себе деньги не являются товаром, который можно продать и получить выгоду. Отсюда можно сделать следующий вывод: *деньги – это средство для создания новой стоимости, а не товар, из которого можно извлечь выгоду* [1, с 35-56];
- 4) запрет спекулятивного поведения, «*мейсир*» [1, с 35-56]. Запрещается совершение сделок, а совершенные сделки считаются не имеющими юридической силы, если получение дохода от нее ставится в зависимость от случая предположений, а не от вложенных усилий. В частности, проблемы возникают при таких традиционных сделках с финансовыми деривативами, как свопы, фьючерсы и опционы (традиционные деривативы также способны стать камнем преткновения, так как некоторые платежи по ним могут рассматриваться как риб);
- 5) Нерушимость договоров, Ислам проповедует исполнение договорных обязательств как важнейшую обязанность сторон сделки. Запрещается совершение сделок, если сторонами четко не определена вся необходимая информация или они отказываются ее раскрыть [8]. Проверка на определенность намного жестче и основательнее, чем проверка по нормам, например, английского права. Все основные условия договора должны быть абсолютно точно определены. Договор, содержащий предварительные (отлагательные) условия, может быть признан не соответствующим данному принципу.

В связи с этим налагается запрет на «гарар» - намеренный риск, выходящий за рамки неизбежной случайности;

- 6) Неэтичная цель. Цель, для достижения которой выделяются средства, должна быть разрешена нормами шариата и служить на благо обществу. Согласно этому принципу запрещено финансирование торговых операций, связанных с определенными товарами: табаком, алкоголем, оружием, а также с распространением порнографии, развитием азартных игр и т.д [16].

Исходя из перечисленных выше принципов, можно отметить, что финансовые инструменты основанные на исламских принципах, должны быть всегда связаны с созданием материальных активов, тогда как финансовые инструменты имеющие ссудно-процентную основу необязательно связаны с созданием материальных активов, то есть выдаваемые в качестве займа деньги, как правило, не соответствуют реальным товарам и услугам, производимым в обществе. Выдача займов становится причиной создания фиктивного капитала, посредством чего увеличивается объем предложения денег без соответствующего создания материальных активов. Подобный разрыв между наличием денег и производством материальных активов и способствует возникновению инфляции [10]. Шариат предписывает различать желания и потребности и постоянно задавать себе вопросы о том, где и как ты получил свои доходы и на что ты их потратил. Каждого человека об этом спросят после смерти, и наказание не минует того, кто делал деньги из денег, то есть приращивал капитал в сфере денежного оборота, предоставляя ссуды под проценты, спекулируя, занимаясь азартными играми, заключая пари и т.д [11]. Подобные принципы кажутся предрассудками, но по законам, сформулированным еще в VII веке, сегодня живут как минимум в 57 странах. Эти государства, как правило, малы и по территории, и по размеру ВВП. Но не заметить их невозможно поскольку десятка крупнейших из них контролирует 70% мировых энергетических ресурсов и за последние годы там не могли не накопиться значительные средства, которым теперь нужно найти применение в том числе за пределами родных территорий, они и являются основными двигателями исламских финансовых инструментов на мировых рынках капиталов [17]. И не потому, что рынки мусульманских стран ничтожны и не способны «съесть» все нефтедоллары, а потому, что многие правители регулярно объявляют о намерениях в рамках диверсификации своих экономик вкладываться в проекты за рубежом.

Таблица 1

Рейтинг стран с точки зрения активов совместимых с с принципами шариата, ноябрь 2010 г. [20].

Рейтинг	Страна	Активы в соответствии с принципами шариата (в млрд. долл. США)	Всего активы (млрд. \$)	% От активов банков соблюдающих принципы шариата
1	Иран	315	315	100
2	Саудовская Аравия	138	225	61,3
3	Малайзия	103	358	28,8
4	ОАЭ	86	201	42,7
8	Турция	22	520	4,3
12	Египет	7	144	4,9
20	Алжир	1	90	1,1
23	Тунис	0,8	36	2,2

Во всем мире высоко оценивается морально - этическая составляющая исламских финансовых инструментов, исламский банкинг вполне может считаться альтернативой традиционной банковской системе, а также является решением многих проблем современности, исламские методики финансирования устроены таким образом, что в них делается упор на связь с реальной экономикой, а также на этику ведения бизнеса. Очевидно,

ключевые позиции среди указанных стран, банковские системы которых действуют по принципам Шариата, принадлежат Ирану.

При этом показательна операционная деятельность банков в сфере предоставления услуг основанных на исламских принципах в разрезе всей банковской системы Ирана (см. Рисунок 1) [3].

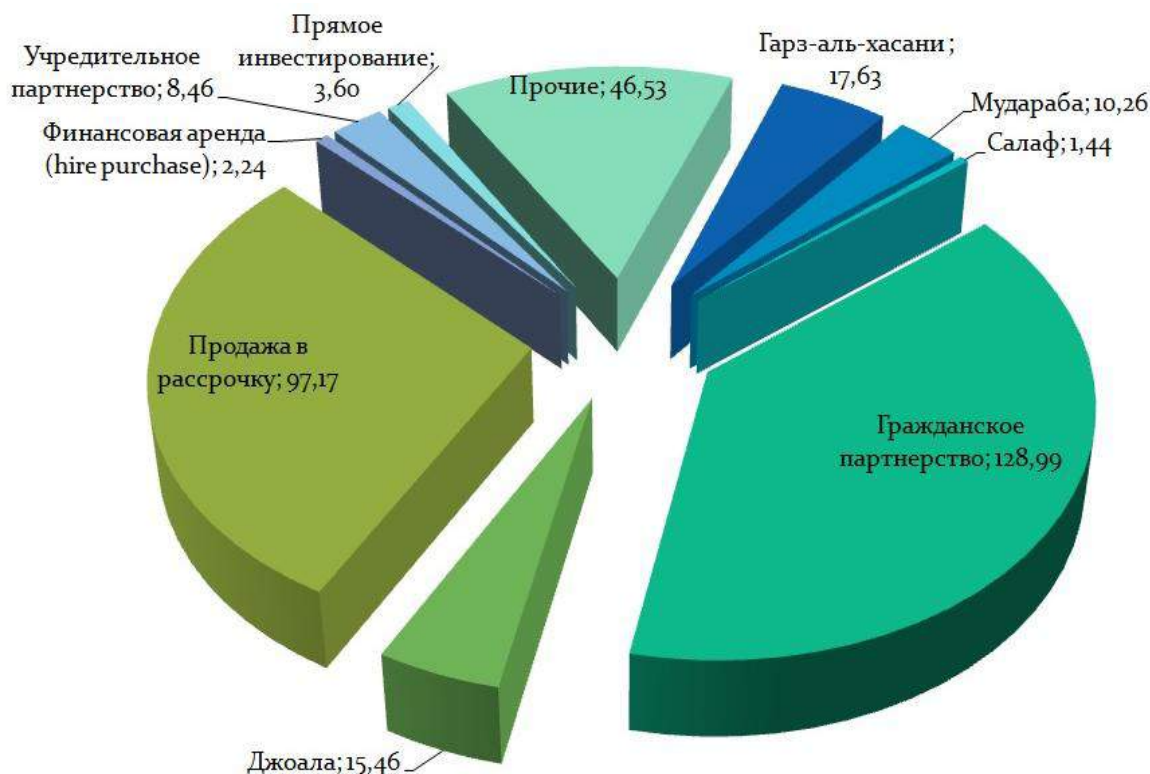


Рисунок 1. Услуги, предоставленные банками и кредитными организациями в соответствии с исламскими контрактами (в %).

Таким образом, несмотря на ощутимое влияние экономических санкций, направленных на банковскую сферу Ирана, мы видим значительное качественное и количественное развитие данной сферы, которое благоприятно отражается на экономике страны и росте ВВП. Кроме того, следует отметить значительное многообразие предлагаемых услуг и банковских продуктов иранскими банками, предоставляемых на исламских принципах, в отличие от остальных мусульманских стран и стран в которых разрешено функционирование исламских финансовых институтов. Как видно из представленной динамики в структуре услуг предоставляемых коммерческими банками в Иране преобладают «гражданское партнерство» или «мушарака» [5], по своей сути предполагающий принцип «участия в прибылях/убытках», что подразумевает под собой полное соответствие принципам Шариата в экономике и финансовой сфере. Все это обеспечило повышение конкурентоспособности экономики, но данные механизмы финансирования не возможно было бы без присутствия общей идеологии в стране.

Современная ситуация в России для исламского банковского дела, складывается благоприятно, по нашему мнению уже давно наступило время перейти "от разговоров к действиям". Сейчас перспективы значительно изменились.

По пути привлечения исламских финансовых ресурсов из стран Персидского Залива накопивших за очень короткий период так называемые "нефтедоллары" пошли и в страны Запада. Особенностью привлечения финансовых ресурсов данного региона является то, что часть их может быть привлечена только в страны, имеющие специальное законодательство, позволяющее использование исламских финансовых инструментов и организаций и ставящее их в равные условия с конвенционными.

К примеру, крупнейший исламский банк Великобритании (Islamic bank of Britain) является дочерней структурой катарского банка Масраф аль Райан. Великобритания сегодня является крупнейшим рынком в Европе и одним из лидеров в мире в области развития исламских финансов. В этой стране действуют 5 полноценных исламских банков, большое число традиционных банков, предлагающих услуги исламского финансирования через «исламские окна», широкий спектр оптовых и розничных исламских финансовых продуктов (ИФП). Объем активов, соответствующих нормам шариата, составляет около 19 млрд. долл. [2]. Сегодня Великобритания, являющаяся одним из глобальных финансовых центров, заявляет об амбициях также стать и мировым центром исламских финансов, стремится отнять эту роль у Малайзии, которая лидирует в привлечении исламских финансовых ресурсов стран Персидского залива.

По пути привлечения финансовых ресурсов стран Персидского залива в свою экономику движется и Казахстан, объявивший развитие исламских финансов одной из стратегических задач национальной политики и стремящийся занять лидерскую позицию по исламскому банкингу в Центральной Азии. Пока же здесь функционирует единственный исламский банк «Аль-Хилаль», который является дочерней компанией банка Al-Hilal из Абу-Даби (ОАЭ) [19].

Авторы, считают ошибочным взятую в начале 2000-х годов политику сближения с западом, вхождения в ВТО, тем самым Россия оказалась в зависимом положении на рынках товаров и услуг бурно развивающегося региона Азии. Стратегическое значение для России имеют экономические связи с Ираном, это определяется тем, что данная государство является её крупным торговым партнером на Среднем Востоке, обширным рынком сбыта продукции машиностроения, оборудования, металлопродукции и пиломатериалов, а также соседним государством, через которое идут важные транзитные маршруты. Нужно отметить высокий уровень сотрудничества Ирана со странами СНГ (Азербайджан, Армения, Казахстан, Туркменистан), в отличие от России между этими странами уже долгое время существует сотрудничество и в финансовой сфере, совместные инвестиционные проекты, обмен опытом в области исламского финансирования, так как Иран является крупнейшей страной в которой преобладают финансовые ресурсы на основе принципов Шариата (см. табл. 1) Из пяти стран ЕврАзЭС три активно развивают законодательную базу регулирования исламских финансов - это Казахстан, Кыргызстан и Таджикистан [9].

Россия и Иран имеют общие интересы в Каспийском регионе, прежде всего, в сфере добычи и транспортировки углеводородных запасов, развития международных транспортных коридоров для перевозок и транзита отечественных и иностранных грузов в направлении север-юг, сохранения и рационального использования биоресурсов [12]. Согласно статистическим данным ФТС России, торговый оборот между Россией и Ираном за период с января по август 2014 г. составил 1011,7 млн. долл. Вместе с тем, роль Ирана во внешнеторговом обороте России не соответствует потенциалу развития российско-иранской торговли, что свидетельствует о необходимости активных шагов по развитию взаимного сотрудничества в торгово – экономической сфере, что невозможно без банковского посредничества.

Авторы акцентируют внимание на стимулирующих и тормозящих факторах взаимного сотрудничества России и стран Персидского залива. К тормозящим факторам относятся:

- слабая политика государства по развитию отношений со странами Азии, в частности со странами ближнего и Среднего Востока (в отличие от стран Запада, которые давно привлекают «нефтедоллары» на свои рынки);
- Россия не является страной – членом ОИС (Организации Исламского Сотрудничества), хотя имеются все необходимые (в первую очередь присутствие на территории страны коренных жителей - мусульман);
- отсутствие специалистов с необходимой подготовкой, в области исламских финансовых инструментов;
- слабое развитие филиальной сети российских банков на территории стран Ближнего и Среднего востока;

- отсутствие соответствующих институтов исламского права в стране, в связи, с чем наблюдается, слабая информированность как мусульман, так и немусульман – бизнесменов о преимуществах исламских финансовых инструментов;
- российский бизнес не может предоставить той прозрачности, в отношении которой требует исламский банкинг.

Одновременно присутствуют факторы, стимулирующие подобное сотрудничество:

- выгодное территориальное расположение России;
- развитость мусульманских общин на территории страны некоторые субъекты, большинство населения которых являются мусульманами;
- исторически воспитанная терпимость и толерантное отношение населения страны не только к христианской и исламской религии, но и ко всем остальным религиям;
- привлекательность для Ирана различных высокотехнологичных проектов созданных на территории страны, так и возможное их привлечение в другие страны этого региона (отметим, что по состоянию на конец мая 2014 года, заключен контракт между Россией и Ираном на строительство дополнительных восьми атомных энергетических объектов);
- налоговая система России адекватна к применению исламских финансовых инструментов;
- открытие новых перспективных рынков для российских предприятий, куда уже давно устремились западные конкуренты, преимущество в ценовой политике, ввиду территориального расположения страны;
- участие России в интеграционных процессах региона, в первую очередь стоит отметить сотрудничество со странами ОПЭК в области энергетической безопасности;
- сотрудничество в области космоса для Ирана и России должно стать приоритетным направлением;
- механизмы сотрудничества предпринимателей и исламских банков, по принятым в Иране принципам, на сегодняшний день являются самыми результативными, поэтому логично перенять опыт этой страны.

Россия является многонациональной и многоконфессиональной страной, в составе которой есть субъекты федерации, исповедующие Ислам. По мнению автора, мусульманское население России находится еще в начале пути к полноценному принятию идей исламского предпринимательства, о перспективах исламских финансов целесообразнее рассуждать не с позиции спроса, который, как известно, в информационном обществе не формирует предложение, а скорее наоборот следует за ним, а в контексте тех экономических выгод, которые сможет получить Россия от развития исламских финансовых продуктов [7]. Одной из очевидных выгод является привлечение инвестиций из стран Ближнего Востока, что тем более актуально в условиях переживаемого кризиса и санкций в отношении России со стороны ЕС и США [6]. Появление на рынке исламских финансовых институтов, в основе деятельности которых лежит неучастие в высокорискованных и спекулятивных операциях, способно придать большую устойчивость банковской системе государства. Решение этой важной задачи должно стать одним из приоритетов при создании исламских финансовых институтов в России.

Таким образом, по мнению авторов, все условия в России для исламского банкинга существуют, а опыт Ирана примечателен разнообразием рынка банковских услуг. Российские банки, к примеру «Россельхозбанк», который отчасти можно назвать специализированным, имеет все предпосылки для внедрения некоторых исламских финансовых услуг в отрасли сельского хозяйства что, безусловно, качественно отразится на данной отрасли в масштабах всей страны. Либо взять курс по разработке комплексного подхода к созданию модели исламского банка в России: 1) или это будет исламский банк, с разработанными собственными видами услуг, на основе принципов Шариата; 2) либо совместный банк с Исламским банком развития (на подобие тех, что были созданы ЕБРР для поддержки малого и среднего бизнеса, к примеру, КМБ банк – ныне Интеза).

Список литературы

- Албакова Ф.Ю. Каноны социально-экономической деятельности в Исламе / Ф.Ю. Албакова д.фил.наук, профессор ИППК МГУ им. М.В. Ломоносова // Ценностные ориентиры в экономической среде исламского мира. М. – 2009. «МИРБИС». С. 35-56.
- Модели исламского банкинга и их использование в России Габбасов Р.Р., Вахитов Г.З. «Банковское дело», №8. 2014 г.
- Годовой отчет, 1391 (2012/13) - Тегеран: Центральный банк Исламской Республики Иран (Bank Markazi Jomhuri Islami Iran). - 2013. - Март.
- Андрей Журавлев. Ислам и экономика//Независимая Газета. №1(42). 18.01.2000
- Ибадов Э.С., Шмырева А.И. Некоторые аспекты деятельности исламских банков // Идеи и Идеалы №3(17), 2013г. / Шмырева Александра Ивановна д.э.н., профессор, Ибадов Э.С. Новосибирск: Идеи и Идеалы №3, 2013г.
- Икбал, М., Ллевеллин, ДТ, (ред.), (2002), "Исламский бандинг и финансы: новый взгляд на прибыли и риска», (Челтнем, Великобритания: Эдвард Элгар Publishing).
- Исламский бандинг: основные отличия и инструменты. [Электронный источник] Информационно-аналитический ресурс Islamic-Finance.RU. URL: <http://islamic-finance.ru/board/8-1-0-11>.
- Калимуллина М.Э. Ценностно-правовые основы исламской экономики /М.Э. Калимуллина/Ценностные ориентиры в экономической среде исламского мира: Сборник статей. Под ред. С.В. Пирогова. - М.: МАКС Пресс, 2009. С. 66-75.
- Ляхов Андрей. На принципах шариата // Комп&ньоН. - 2010. - № 39.
- Милославский Г.В. Возможна ли экономика по Шариату?// Независимая Газета Религии. №001(13). 23.01.1998
- Мухаммед Аюб. Понимание исламских финансов. Англия: John Wiley & Sons Ltd, 2007. 544 с.
- А.И. Полищук Кредитная система исламской республики Иран// Банковское дело – 2003.
- Сиддики Финансовые контракты, риск и выполнение исламского банкинга управленческого финансов 2008. №. 34 (10). С. 680-694.
- Судин Харон, Ван Нурсофиза Ван Азми. «Исламская финансовая и банковская система: Философия, принципы и практика». Казань, «Линова-Медиа», 2012. –536 стр.
- Сундараражан В., Эррико, Л. Исламские финансовые институты и продукты в глобальной финансовой системе: Ключевые вопросы в области управления рисками и задачи ", Вашингтон: Международный валютный фонд, 2002. № 02/192.
- Трунин, П. В. Исламская финансовая система: современное состояние и перспективы развития / П. Трунин, М. Каменских, М. Муфьяхетдинова. – М.: ИЭПП, 2009.- 88с. ил. – (Научные труды / Ин-т экономики переходного периода; № 122Р)
- Усмани М. Т. Введение в исламские финансы: [шариат. стандарт № 6]/муфтий Мухаммад Таки Усмани; [пер. с англ.]. М.: Исламская кн., 2013. – 140 с.
- Филоник А.О., Исламские банки и СНГ, - Ближний Восток и современность. Выпуск 3,М., 1997
- Хан, Мухсин и Мирахор Аббас. Теоретические проблемы в области исламского банковского дела и финансов. Институт исламских исследований. 1998
- The Banker. Top 500 исламских финансовых институтов, FT Бизнес, Лондон, ноябрь 2010 года

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ВОЛГОГРАДСКОГО АПК ЮЖНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Игнатъева Т.С.

к.э.н. доцент

Коннов А.А.

студент 3 курса? «Производственный менеджмент»
Донской государственной аграрный университет
Пос. Персиановский, Российская Федерация

Ключевые слова: экономика, аграрная сфера, развитие, инновации.

Нынешний мировой кризис для отечественных сельхозпредприятий пока не столь глубок и фронтален, как внутрироссийский системный кризис 1990-х годов. Невступление в ВТО позволяет сохранить относительную свободу действий в регулировании аграрной сферы. Однако кризис обнажил старые хронические пороки отечественного АПК - от технической отсталости до проблем социальной инфраструктуры села. Между тем прогресс в молекулярной биологии, генной инженерии, биотехнологии и селекции выдвигает сельское хозяйство в число «несущих» отраслей грядущего нового технологического уклада. Тем важнее не упустить шанс перейти к инновационной модели развития аграрного сектора.

Волгоградская область — один из ведущих поставителей, активно развивающихся промышленно-аграрных регионов Южного федерального округа Российской Федерации, обладающий широким спектром научных и производственных возможностей, межотраслевой промышленностью и сельским хозяйством, сформированную инфраструктурой и транспортными коммуникациями.

Как правило, в любом процессе, явлении, объекте есть как положительные стороны, так и отрицательные. Рассматриваемый регион также не исключение и имеются некоторые минусы, которые несколько тормозят развитие отрасли в регионе. Из наиболее отрицательных факторов, можно выделить следующие:

1. Степень физического износа сельскохозяйственной техники, а также оборудования элеваторов области составляет более 40 %. Несмотря на наличие в регионе крупного производителя сельскохозяйственной техники — ОАО «Волгоградский тракторный завод», данная техника значительно уступает по производительности иностранным аналогам. Более качественная техника снижает повреждение семян при посеве, снижает повреждение почвы при обработке и потери при сборе, сокращает потери при дойке, повышает стабильность и точность времени и доз кормления. Обеспеченность Волгоградской области сельскохозяйственной техникой ниже, чем в среднем по России: так нагрузка на один трактор в Волгоградской области в 2010 г. составила 385 га, в то время как по России по данным Российской статистики — 236 га.
2. Так же наблюдается не профессиональность кадров. Недостаточный уровень знаний сельскохозяйственных производителей в области агрономии ведет как к просчетам в выборе производимых сельскохозяйственных культур, так и ограничивает доступ к кредитным ресурсам в связи с низкой обоснованностью кредитных запросов. Отсюда, низкий уровень применения передовых сельскохозяйственных технологий. Вместе с тем, продолжается отток молодежи из сельской местности и, как следствие, старение персонала.
3. Волгоградская область расположена в зоне рискованного земледелия, так во время аномальной засухи и суховея с прибылью оказывались лишь те, кто заранее обезопасил свои угодья и использовал орошение, остальным пришлось терпеть убытки. В связи с чем, важное значение играет развитие оросительных систем. Поэтому в регионе активно реализуется целевая программа по развитию мелиорации. Так, по состоянию на 1 января 2010 года были получены первые результаты, и площадь всех орошаемых земель составляла 239,0 тыс. гектаров, в том числе 183,5 тыс. га регулярного орошения и 55,5 тыс. га лиманного орошения. Из 183,5 тыс. га регулярного орошения на 69,8 тыс. га располагается государственное имущество Волгоградской области. Частота орошения зерновых культур позволит повысить урожайность их на 2,5—3,0 ц/га и довести ее до 26—28 ц/га с валовым сбором зерна 120—125 млн. тонн. Тем самым водные мелиорации будут способствовать обеспечению населения страны качественным отечественным продовольствием по рациональным нормам питания, предусмотренным Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г. и закрепленную за Россией статусом одного из ведущих экспортеров зерна на мировом рынке
4. Непрофессиональный уровень ведения научно-обоснованных форм хозяйствования, включая неэффективное использование минеральных удобрений, не всегда правильная организация севооборота. Комитетом по сельскому хозяйству и продовольствию Администрации области разработана программа сортосмены и сортообновления, согласно которой в 2012 году планировалось 6 % площадей сева озимых культур засеять семенами наиболее продуктивных сортов. Для реализации данной программы в Комитете сформирован фонд финансовой поддержки: на приобретение элитных и оригинальных семян предусмотрено 84,2 млн. рублей, из них 33,0 млн. рублей из федерального бюджета, 51,2 млн. рублей — из областного.

На сегодняшний момент главенствующим направлением в развитии экономики сельскохозяйственной отрасли становится реализация именно Государственных программ. Министр сельского хозяйства Российской Федерации Николай Федоров утвердил Дорожную карту по организации нормативно-правовых актов, обязательных для реализации положений Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013—2020 годы.

Среди первоочередных мер планируется реализация некоторых проектов, концепций, федеральных целевых программ «Развитие мелиорации земель сельскохозяйственного назначения России на период до 2020 года», «Устойчивое развитие сельских территорий на 2014—2017 годы и на период до 2020 года», «Развитие льняного комплекса России до 2020 года», а также разработка проектов соглашений с высшими исполнительными органами государственной власти субъектов Российской Федерации о реализации мероприятий Государственной программы на 2013—2020 годы и о предоставлении субсидий на поддержку сельскохозяйственного производства в 2013 году.

Для восстановления производственной и социальной инфраструктуры наряду с бюджетными средствами, вероятно, потребуются значительные частные инвестиции, в том числе средства компаний и холдингов, ведущих производство на определенной территории. Это достижимо путем установления для них льготных условий кредитования и налогообложения, вплоть до временного освобождения от уплаты налогов на прибыль при условии осуществления крупных инвестиционных вложений в развитие села.

Сценарные условия кризисного варианта пока представляются труднопредсказуемыми и всецело будут определяться дальнейшим развитием событий в отечественной и мировой экономиках и возникающими в связи с этим рисками и угрозами.

Таким образом, единственным приемлемым сценарием, способным обеспечить устойчивую многофункциональную конкурентоспособность и достижение стратегических ориентиров развития АПК, на 2020 г. и последующие годы, является инновационный. На его реализацию и должна быть нацелена российская аграрная экономическая политика.

Список использованной литературы

1. Сайт министерства сельского хозяйства и продовольствия Волгоградской области <http://www.donagro.ru/>
2. Официальный портал правительства Волгоградской области <http://www.donland.ru/>
3. Игнатьева Т.С. Инновационные пути развития АПК: проблемы и перспективы материалы международной научно-практической конференции: В 4-х томах. пос. Персиановский, 2013. С. 40-42.

КАТЕГОРИАЛЬНАЯ СИСТЕМА ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО АНАЛИЗА ТАМОЖЕННОГО ДЕЛА

Инютина Ольга Владимировна

аспирант кафедры маркетинга Волгоградского государственного университета, г. Волгоград

АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются подходы к определению таможни как института и как государственного органа. Предлагается корректная форма систематизации терминов институционального анализа таможенного дела.

Ключевые слова: таможня, экономические институты, институциональный инструмент, миссия института таможни, глобализация таможенного дела.

Исследователи до сих пор не пришли к согласию по поводу определения таможни: ее считают как институтом, так и государственным органом, а иногда и тем, и другим одновременно, что методологически не корректно. Федеральная таможенная служба определяется как таможенный институт, хотя служба – понятие, в большей степени характеризующее организацию или ее орган. В этой связи объективно необходима систематизация терминов институционального анализа таможенного дела [4, с. 108].

В общем смысле таможня – это государственный экономический институт, обеспечивающий упорядочивание и регулирование трансграничного товародвижения. Институт таможни – функциональная модель конкретных таможен (таможенных организаций), фиксирующая их видовой статус и наиболее общие институциональные черты. Институт таможни – это, образно, «сумма таможен», в которой «растворяются» их конкретные специфические характеристики, такие как регион деятельности, юридический адрес, структура и штатная численность. Институт таможни – агрегированная аналитическая категория, абстрактно объединяющая всю совокупность таможен страны, группы стран или мира (в зависимости от масштаба анализа) на основе их общего видового статуса.

Таможенные институции – обособленные в рамках таможенного дела функции и виды деятельности, осуществляемые специализированными категориями агентов и их группами. К ключевым системным функциям института таможни исследователи относят барьерную, контактную, коммуникативную, контрольную, фильтрующую, инновационную и информационную. В ходе эволюции таможенного дела состав, содержание и роль этих ключевых функций (институций) меняется в направлении постепенного перехода от доминирования барьерной и контрольной функций к преобладанию контактной и фильтрующей, усилению коммуникативной функции. Рефункционализация, или рекомбинация системных функций, является основой институциональной эволюции таможни. Так, выделение в качестве приоритетной сервисной функции таможенной службы и ее реализация является в современных условиях основным направлением институционализации таможенного дела [1, с. 9].

Институции образуют функциональное содержание института таможни, а таможенные организации предстают структурными формами его проявления, эволюционирующими в институциональном поле норм, правил, инструкций, регламентов, контрактов, стандартов и порядков. Любая конкретная таможня, или таможенная организация, образует систему органов (таможенных постов) как относительно обособленных в ее рамках внутренних структур, осуществляющих отдельные, конкретные, частичные или связанные функции. Подчеркнем,

что таможенные органы могут быть выделены только в рамках таможенных организаций, а не «вышестоящих органов», поскольку орган – категория, производная от организации. В свою очередь, Федеральная таможенная служба (ФТС) и региональные таможенные управления (РТУ), с научной точки зрения, – это организации-регуляторы таможенного дела, соответственно, общенационального и регионального уровней. Относительность институционального анализа заключается в том, что на разных его уровнях одни и те же феномены могут рассматриваться и как органы, и как организации, и как институты. Например, на федеральном уровне ФТС предстает организацией, структурно объединяющей систему территориальных органов – РТУ и таможен. Однако на региональном уровне уже РТУ является организацией, интегрирующей локализованную систему таможен и таможенных постов. Анализ конкретной таможни предполагает ее понимание как отдельной организации, представленной комплексом органов – таможенных постов. При этом в качестве таможенного института могут рассматриваться и ФТС (на глобальном уровне в рамках международной системы национальных таможенных регуляторов), и РТУ (на глобальном и макроуровнях в рамках системы региональных регуляторов), и таможня (в любом масштабе от микро- до мегаэкономического). Но центральным институтом таможенного дела является именно таможня, поскольку таможенные организации функционируют на базисном микроуровне хозяйственной системы общества. Вместе с тем, ФТС допустимо идентифицировать в качестве органа федерального правительства. По отношению к государству (как макроорганизации) все элементы институциональной структуры таможенного дела, действительно, являются органами, образуя единую федеральную централизованную систему таможенных органов РФ, что и отражено в законодательстве [5, с. 23].

Разграничение категорий институционализма применительно к таможенному делу и осознание уровней относительности институционального анализа позволяет преодолеть дихотомичное представление таможни как института и органа.

Список литературы

1. Фролов, Д.П. Институт таможни: потенциал теоретического анализа [Текст] / Д.П. Фролов, О.В. Инютина // Вестник Волгоградского государственного университета. Сер. 3. Экономика. Экология. – 2011. – № 1(18). – С. 6-12.
2. Фролов, Д.П. *Институциональная методология анализа теневой экономики: дискуссионные вопросы* [Текст] / Д.П. Фролов, О.В. Инютина // Региональная экономика: теория и практика. – 2011. – № 35. – С. 73-78.

3. Фролов, Д.П. Система институций и механизм институционализации социально-ответственной фирмы [Текст] / Д.П. Фролов, А.В. Шулимова, О.В. Инютина // Вестник Волгоградского гос. ун-та. Сер. 3. Экономика, экология. – 2013. – № 1. – С. 18-26.
4. Фролов, Д.П. Проблемы теоретического анализа экономических институтов (на примере таможи) [Текст] / Д.П. Фролов, О.В. Инютина // Journal of Institutional Studies = Журнал институциональных исследований. – 2010. – Т. 2. № 4. – С. 106-119.
5. Фролов, Д.П. Базовые категории институционального анализа таможенного дела [Текст] / Д.П. Фролов, О.В. Инютина // Современная экономика: проблемы и решения. – 2010. – № 9. – С. 17-26.

ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ

Искандарян Гоар Овсеповна

Канд. экон. наук, старший преподаватель кафедры экономики и управления АНОО ВПО «ИЭУ МиСС» г. Краснодар

В макроэкономическом понимании социально-экономическая политика государства направлена на развитие человеческого капитала. Следовательно, все виды целесообразных затрат, способствующие развитию человека, как со стороны государства, так и непосредственно индивида расцениваются как инвестиции в долговременный экономический ресурс. К данной группе расходов относятся издержки на получение образования, поддержание здоровья, профессиональную подготовку, повышение квалификации и прочее.

Здоровье человека - это интегральный показатель, определяющий эффективность всей системы производственных и общественных отношений. В настоящее время здоровье включено в число приоритетных глобальных проблем и является детерминантой национальной безопасности и качества трудовых ресурсов государства. В соответствии с формулировкой Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ) «здоровье - это состояние полного физического, душевного и социального благополучия, наряду с отсутствием болезней и физических недостатков». «Цитата» [1].

Здравоохранение – сложная, многоуровневая система, ключевая отрасль социальной сферы, требующая оперативного вмешательства и системного подхода к повышению уровня ее результативности, поскольку от нее зависит здоровье нации и качество жизни населения. Система здравоохранения обладает весьма специфическими особенностями, которые необходимо принимать во внимание в процессе управления. «Цитата» [2, с.33].

В настоящее время, применяемые на региональном уровне организационно-экономические механизмы управления сферой медицинских услуг стали не эффективны. Дабы поддержать здоровье населения наряду с оптимизацией внутренней организационно-экономической структуры системы здравоохранения требуется модернизация всей отрасли, которая гарантировала бы доступность медицинской помощи, качество оказываемых медицинских услуг, включая оснащение самыми передовыми технологиями и оборудованием.

Реформирование российского здравоохранения характеризуется интенсивным внедрением в практическое здравоохранение новейших научно-технических разработок. Создание и использование инноваций в системе здравоохранения особенно актуально, поскольку государственная политика в этой сфере ориентирована на комплексный подход к охране здоровья населения. Достижение поставленных задач зависит от доступности медицинской помощи нуждающимся в ней, которая определяется обеспеченностью кадровыми ресурсами, коечным фондом, современным оборудованием, техническими и

технологическими возможностями оказания высокотехнологических (дорогостоящих) видов медицинской помощи.

Под инновациями в здравоохранении понимаются изменения в здравоохранении, основанные на практических, фундаментальных научных знаниях, направленные на повышения эффективности деятельности лечебно-профилактических учреждений и получения социально-экономического, медицинского и организационно-управленческого эффекта от повышения качества жизни населения страны. Характерными формами осуществления инноваций в отрасли здравоохранения являются создание новых методов оказания медицинской помощи, внедрение более совершенных медицинских приборов и разработка новых лекарственных препаратов.

Достижение поставленных задач потребует, с одной стороны, концентрацию финансовых и кадровых ресурсов в сфере медицинских услуг, а с другой – модернизацию, переоснащение медицинских учреждений и подготовку высококвалифицированных специалистов. Следовательно, потребуются создание соответствующей инфраструктуры, способствующей внедрению в практику здравоохранения новых форм и стандартов оказания медицинской помощи населению, а также развитию конкурентного рынка медицинских услуг на базе внедрения результатов научных исследований.

Именно поэтому для улучшения здоровья населения и стабилизации демографических показателей страны правительство уделяет пристальное внимание развитию медицинской науки. Остановимся теперь на задачах государственной политики инновационного развития здравоохранения:

- порядок генерирования медицинской наукой «прорывных» медицинских технологий и стандартов оказания медицинской помощи населению;
- выпуск усовершенствованных лекарственных препаратов и медицинских изделий;
- освоение новейших достижений медицинской науки и внедрение передовых методов диагностики и лечения заболеваний;
- организация профилактики социально-обусловленных заболеваний (ВИЧ, туберкулез, ИППП);
- мотивация здорового образа жизни среди населения;
- разработка целевых межведомственных научно-исследовательских программ.

Результаты исследований отечественных ученых в области медицины и биотехнологий традиционно сохраняют высокий статус и научный уровень, при этом обще-

признанным остается и достаточно высокий коммерческий потенциал разработок отечественных ученых. Характеризуя инвестиционную активность различных секторов экономики, отметим, что удельный вес инвестиционных ресурсов, за счет которых финансируются результаты НИР и ОКР в секторе фармакологии и медицины в мире, составляет порядка 12-18% от совокупной величины инвестиций в различные сектора экономики. Деловая активность фармацевтического, медицинского и биотехнологического рынков уступает только темпам продвижения новых продуктов сферы телекоммуникаций, которая в свою очередь является главной «точкой роста» большинства развитых стран мира и лежит в основе научно-технического прогресса и современной системы разделения труда. Крупные промышленные корпорации, являющиеся главными акторами современной системы инновационного менеджмента, инвестируют свои средства не только в результаты прикладных исследований, ориентированных на рынок медицинских товаров и услуг, но и на фундаментальные исследования в области геномики, протеомики, биоинформатики и др.

При этом, даже в условиях наблюдающегося улучшения инвестиционного климата, доля отечественных НИОКР доведенных до промышленной технологии или рыночного продукта все еще остается недостаточной.

Как показывает мировой опыт, инновационные процессы можно запустить только при условии активного участия в них частных компаний, для которых инновационные процессы являются средством повышения конкурентоспособности создаваемой продукции. В этих условиях инновационно-ориентированный бизнес становится действенным проводником между научными учреждениями и интересами частного капитала ввиду его высокой доходности. Государственная же политика в этих условиях должна быть ориентирована на создание благоприятного инвестиционного климата и создавать экономические, финансовые, налоговые, социальные, нормативно-правовые и организационные предпосылки для стимулирования инновационной активности компаний. В современных условиях, когда отечественная экономика не может возложить на себя бремя перехода на инновационные рельсы в абсолютном большинстве секторов, государство должно реализовывать меры косвенной государственной поддержки инноваций. При этом государство должно выступать гарантом нивелирования политических, макроэкономических и экологических рисков и стимулировать процессы государственно-частного партнерства в сфере инноваций, которая в условиях своей явственной поливариативности и гибкости способствует возникновению многочисленных форм сотрудничества и взаимодействия.

В экономически развитых странах оборот наукоемкой продукции сферы высоких технологий, как и в целом на мировом рынке, в значительной степени превышает оборот сырьевых товаров, и составляет триллионы долларов. При этом большая часть этого оборота, а именно порядка 39% приходится на наукоемкую продукцию США, 30% - Японии, 16% - Германии. Доля Российской Федерации на этом рынке составляет лишь 0,3%, что противоречит имеющемуся научному потенциалу, поскольку доля России в фундаментальных науках оценивается в 6%.

Несмотря на то, что отрасль здравоохранения имеет существенные специфические особенности, к ней должны применяться традиционные подходы и инструментарий аналитической деятельности, направленной на выработку релевантной информации для принятия тех или иных управленческих решений в сфере лечебно-диагностических, профилактических и реабилитационных мероприятий.

Проблема повышения качества медицинского обслуживания актуализируется в условиях, когда все еще сохраняются, а в некоторых регионах усугубляются негативные процессы в сфере здравоохранения, вызванные недофинансированием и сказывающиеся на состоянии здоровья населения, особенно трудоспособного возраста, и приводящие к росту заболеваемости, инвалидизации населения, снижению продолжительности жизни.

В сфере здравоохранения одной из ключевых проблем является обеспечение эффективного контроля качества оказываемой населению медицинской помощи. Сущность данного аспекта практической деятельности во многом лежит в сфере концептуальных «пробелов» научного обеспечения экономики здравоохранения. Так, среди большинства исследователей и практиков все еще дискуссионным, фрагментарно-изученным и теоретически не обоснованным остается вопрос трактовки дефиниции «качество», а также вытекающая из этого проблема обеспечения соответствующего контроля качества медицинской помощи на государственном уровне. Еще одной важной проблемой является отсутствие единого подхода к обеспечению качества медицинской помощи (КМП) в различных регионах, используемым методам контроля, а также способам учета и оценки результатов экспертных проверок.

Среди исследователей встречается разнообразие мнений относительно понятия «качество медицинской помощи», которые зачастую являются противоречивыми, что подчеркивает отсутствие единых концептуальных подходов к разработке концепции инновационного развития здравоохранения. Дифференциация направлений трактовки категории «качество медицинской помощи» ярко свидетельствует о различиях в понимании отдельными учеными сущности и порядка ее применения.

Данное обстоятельство в первую очередь вызвано тем, что понятия «медицинская помощь» и «качество медицинской помощи» являются полиаспектными и многоплановыми. Так, качество медицинской помощи, которое оказывается отдельному больному, имеет одно значение, в то время как, качество медицинской помощи, оказываемой в ЛПУ или в государстве в целом – подразумевает совершенно иные мероприятия, не сопоставимые с первой трактовкой. Данное противоречие свидетельствует о необходимости разграничения целей и методов измерения качества медицинской помощи для конкретных случаев. Со стороны субъектов оказывающих услуги по медицинскому страхованию подходы к оценке качества также неоднозначны. Таким образом, такое, казалось бы, базовое понятие как качество медицинских услуг со стороны представителей сферы здравоохранения трактуется одним образом, со стороны больных другим, а со стороны страховщиков – третьим.

Кроме того, в современной системе здравоохранения неоднозначными остаются и требования к уровню медицинской помощи, что обусловлено появлением новых возможностей и новых областей применения показателей качества по мере научно-технического прогресса и развития общества.

Качество медицинской помощи с одной стороны характеризуется обеспечением населения доступной, бесплатной, квалифицированной помощью, с другой – отражает реальные возможности сферы медицинских услуг, которые обусловлены имеющимся состоянием материально-технической базы, уровнем применяемых технологий при оказании помощи, имеющимся кадровым потенциалом и степенью его квалификации.

На наш взгляд всю совокупность факторов, влияющих на качество медицинских услуг целесообразно дифференцировать на внутренние, внешние и косвенные (рисунк 1).



Рисунок 1. Факторы, влияющие на качество медицинских услуг

При этом в группу эндогенных (внутренних) факторов включаются те параметры оказываемых медицинских услуг, которые определяют их качество, то есть: санитарное состояние медицинских учреждений, состояние основных средств и уровень материально-технической оснащенности медицинского учреждения, уровень квалификации работников, набор предоставляемых услуг. Кроме того сюда могут быть отнесены сопутствующие параметры, такие как ремонт, пространственное расположение медицинского учреждения и другие аспекты, которые напрямую не связаны с основной деятельностью учреждения, но которые способны влиять на мнение потребителя. Вышеописанные факторы напрямую связаны с медицинской услугой, которая является конечным продуктом, качество которого определяет выбор того или иного медицинского учреждения.

К внешним факторам относятся демографические и географические особенности, такие как состояние здоровья населения, его половозрастная структура, наличие региональных особенностей.

В группу косвенных факторов нами включены те аспекты функционирования сферы здравоохранения, которые определяют ее инноватизацию, в частности это: внедрение результатов научно-исследовательских работ в практическую деятельность, наличие инструментов организационно-экономического механизма внедрения медицинских инноваций.

За последние пятнадцать лет в сфере медицины произошли большие изменения, которые существенно изменили организационно-экономический механизм развития системы здравоохранения и ориентируют его на повышение информатизации и внедрение инноваций:

1. Произошло существенное увеличение количества научных исследований, используемых лекарственных препаратов и методик диагностики, что в конечном итоге привело к серьезному увеличению объема необходимой информации для врача.
2. Сегодня врач должен обладать совершенно новыми компетенциями, которые не были свойственны работникам данной сферы ранее, при этом врач должен не только обладать профессиональными навыками, но и постоянно повышать свою квалификацию, обладать навыками самостоятельно анализа и отбора качественных сведений из огромного массива разнообразной информации.
3. Величина жизненного цикла инновационного продукта (от научной идеи до готового рыночного продукта) проходит все еще много времени, так от первого упоминания результатов клинических

испытаний до их внедрения в практику проходит около 17 лет, в свою очередь практикующие врачи могут использовать данный опыт через еще больший срок. Таким образом, возникает естественный временной лаг между наукой, системой образования и практической деятельностью, что также ограничивает инновационное развитие системы здравоохранения.

4. Информационные потоки между странами возрастают с каждым годом, то есть процессы глобализации информации постоянно усиливаются.
5. Работники медицинских учреждений испытывают воздействие со стороны крупных корпораций фармацевтического рынка и производителей медицинского оборудования и средств диагностики, при этом наблюдается постоянное увеличение стоимости медицинских услуг в результате создания новых лекарственных препаратов и методик диагностики.
6. Наряду с тенденцией увеличения хронических заболеваний наблюдается повышение требовательности пациентов к качеству медицинских услуг.
7. Ввиду большого разнообразия лекарственных препаратов и диагностических методик, растет риск возникновения побочных эффектов от взаимодействия различных лекарств между собой.

Вышеописанные обстоятельства приводят к ухудшению качества и безопасности оказываемой медицинской помощи, увеличению количества врачебных ошибок.

С целью повышения качества предоставляемых населению медицинских услуг, на наш взгляд, целесообразно разработать систему единых медицинских стандартов качества по результатам научно-обоснованных сведений, содержащих тактические и стратегические количественно измеряемые цели внедрения, существенные характеристики самих стандартов и методов их внедрения в практическую деятельность. «Цитата» [3].

1. Разработать единую информационную систему клинических рекомендаций, основанных на доказательствах (КРОД), как составной части процесса стандартизации, с описанием наиболее эффективных медицинских практик вмешательства, с целью последующей разработки региональными органами здравоохранения стандартов, учитывающих экономическую эффективность и оснащенность.
2. Создать государственную систему «клинического надзора», с целью осуществления контроля за соблюдением разработанных стандартов качества оказания медицинских услуг. Выработать четкие

параметры и количественные критерии такого контроля, порядок лицензирования учреждений привести к соблюдению оптимальных стандартов качества.

3. Разработать систему мотивации труда врачей.
4. Реформировать систему управления сферой здравоохранения, в том числе за счет повышения конкуренции по соблюдению качества, четкого разделения гарантированных бесплатных услуг и дополнительных платных.
5. Создать систему просвещения пациента на основе КРОД, в том числе с использованием средств массовой информации.
6. Оптимизировать систему оплаты медицинских услуг таким образом, чтобы она формировалась на конкурентной основе и обеспечивала высокое качество оказываемых услуг.
7. Создать новые программы вузовского обучения и новую систему последилового образования, на основании КРОД.
8. Внедрить информационные технологии: автоматизация и интеграция всех информационных процессов при оказании медицинской помощи, создание и

последующая интеграция в единую информационную систему баз данных электронной истории болезни КРОД.

Таким образом, на сегодняшний день перед здравоохранением, в условиях ограниченности ресурсов, стоит задача обеспечения высокой эффективности и справедливости при оказании медицинских услуг, а также полномасштабное внедрение инновационных технологий.

Список литературы

1. Устав Всемирной организации здравоохранения. Правила процедуры. — М.: Главполитграфпром, 1968. — 84 с.
2. Искандарян Г.О. Основные направления развития системы здравоохранения Краснодарского края / Г.О. Искандарян // Научный журнал Труды Кубанского аграрного университета. 2013.- №4 (43).
3. Голышев А.Я. Концепция создания системы управления качеством в лечебно-профилактических учреждениях [Электронный ресурс] / А.Я. Голышев, О.М. Носырева // Интернет-журнал «Медицинские конференции». URL: http://www.medico.ru/articles/management/article_001.htm.

ОСОБЕННОСТИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ БЕЗОПАСНОСТИ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Канд. экон. наук, доцент, Поволжский институт управления имени П.А. Столыпина – филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, г. Саратов

Иванова Татьяна Борисовна

Канд. экон. наук, доцент, Поволжский институт управления имени П.А. Столыпина – филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, г. Саратов

Рудь Евгений Михайлович

Доцент, канд. экон. наук, Социально-экономический институт – филиал Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова, г. Саратов

В современных условиях одной из стратегических задач страны является обеспечение национальных интересов в сфере экономики и, прежде всего, в ее реальном секторе. В частности, Стратегией национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года предусматривается, что стратегическими целями обеспечения национальной безопасности являются вхождение России в среднесрочной перспективе в число пяти стран-лидеров по объему валового внутреннего продукта, а также достижение необходимого уровня национальной безопасности в экономической и технологической сферах.

Между тем, интенсификация экономического развития, усиление конкурентной борьбы, неустойчивость рыночных институтов, финансовая нестабильность и трудности в реализации реформ, рост напряженности в отношениях между Россией и странами Запада, сопровождающийся санкциями, принятыми против отдельных секторов российской экономики, создают непосредственные угрозы экономической безопасности России, и прежде всего в ее реальном секторе. Это предполагает серьезный анализ негативных факторов, отрицательно сказывающихся на нормальном развитии реального сектора экономики, препятствующих его динамичному росту, а также разработку и реализацию системы действенных мероприятий по снижению степени и масштаба угроз безопасности российской экономики.

Главными стратегическими рисками и угрозами национальной безопасности в экономической сфере на долгосрочную перспективу являются сохранение экспортно-сырьевой модели развития национальной экономики, снижение конкурентоспособности и высокая зависимость ее важнейших сфер от внешнеэкономической конъюнктуры, потеря контроля над национальными ресурсами, ухудшение состояния сырьевой базы промышленности и энергетики, неравномерное развитие регионов и прогрессирующая трудонедостаточность, низкая устойчивость и защищенность национальной финансовой системы, сохранение условий для коррупции и криминализации хозяйственно-финансовых отношений, а также незаконной миграции.

Недостаточная эффективность государственного регулирования национальной экономики, снижение темпов экономического роста, появление дефицита торгового и платежного баланса, сокращение доходных статей бюджета могут привести к замедлению перехода к инновационному развитию, последующему накоплению социальных проблем в стране.

Прямое негативное воздействие на обеспечение национальной безопасности в экономической сфере могут оказать принятие дискриминационных мер и усиление недобросовестной конкуренции в отношении России, а также кризисные явления в мировой финансово-банковской системе.

Угрозы функционированию реального сектора экономики России обуславливаются сохраняющимся нестабильным состоянием рынка, просчетами в управлении реформационными процессами, несоблюдением пропорций общественного воспроизводства. С учетом специфических особенностей проявления угроз и симптомов кризисных ситуаций, становятся все более значимыми поиски решения проблем создания действенных механизмов их устранения. Недостаточные возможности и способности приспособления реального сектора российской экономики, его важнейших отраслей и сфер к кардинально изменяющимся реалиям экономического и социального развития во многом обусловлена отсутствием соответствующих научно-обоснованных программ и рекомендаций.

Следует отметить, что под экономической безопасностью реального сектора экономики, понимается такое состояние его экономических, организационных и правовых институтов, производственных и интеллектуальных факторов, при котором достигается устойчивое функционирование и интенсивное научное и техническое развитие реального сектора [7, с. 17].

Устойчивость реального сектора российской экономики определяется прочностью и надежностью ее основополагающих элементов, горизонтальных, вертикальных и иных внутренних связей, способностью преодолевать внутренние и внешние угрозы. Вследствие этого, экономическая безопасность реального сектора экономики включает в себя:

- внешнеэкономическую безопасность;
- безопасность экономических субъектов;
- безопасность производства с иностранными партнерами в сфере отношений собственности;
- внутреннюю экономическую безопасность;
- безопасность в области реализации структурной политики;
- безопасность в инвестиционном секторе;
- научно-техническую безопасность;
- безопасность в сфере окружающей среды;
- безопасность функционально-отраслевых сфер реального сектора, включающую в себя энергетическую безопасность, продовольственную безопасность, информационную безопасность.

Необходимость постановки проблемы экономической безопасности обуславливается наличием в экономике как внешних (экзогенных), так и внутренних (эндогенных) негативно действующих факторов (угроз) в отношении реального сектора и экономике в целом.

К внешним деструктивным факторам относятся экономическая и политическая нестабильность, пробелы в законодательстве, диверсионную деятельность дочерних фирм, волатильность рынка ценных бумаг, недостаток необходимой информации о состоянии фондового рынка для потенциальных инвесторов и др. К внутренним факторам относятся недостаточные возможности страхования рисков, отсутствие ясных и понятных процедур взаимодействия профессиональных участников рынка, имеющаяся институциональная неразвитость институтов рыночной экономики, сложная и во многом противоречивая система взаимосвязей в реальной и финансовой сферах экономики и др.

В настоящее время особое значение, в том числе и в связи с введенными против России санкциями, приобретают внешние угрозы. Среди основных причин их возникновения следует отметить:

- глобализацию экономических связей, интеграцию национальных финансовых рынков, интернационализацию мирового хозяйства;
- ослабление действия механизмов, регулирующих мировые финансовые рынки при одновременном росте их размеров, осуществляемых на них трансакций, а также ужесточении конкуренции между отдельными рынками;
- развитие мировой финансовой системы посредством втягивания в международные экономические отношения экономик развивающихся стран, что усиливает глобальную неустойчивость международных валютно-кредитных и финансовых отношений;
- наличие огромной массы капиталов, вовлеченных в международные миграционные потоки, крайняя подвижность которых (вызванная ростом скорости перемещения с одного международного рынка на другой) создает нестабильную обстановку, повышенную концентрацию финансовых ресурсов на макроэкономическом уровне и уровне международной экономической интеграции;
- возрастающую автономизацию ТНК, а также государственных корпораций, располагающих огромной финансовой мощью, рост их влияния на национальные экономики;
- увеличение количества финансовых трансакций, высокую мобильность и устойчивые взаимосвязи финансовых рынков (например, финансовый кризис 2008-09 годов, начавшийся в США, быстро распространился на финансовые рынки других стран, создав опасные последствия для мировой финансовой системы);
- усиление взаимосвязей между внутренней и внешней политикой государств (в том числе и в России);
- обострение политических и экономических противоречий между Россией и странами Запада, проявляющиеся в принятых против России санкциях и дискриминации российских предпринимателей на мировых рынках);
- ущерб, наносимый российскому экспорту посредством использования необоснованных дискриминационных ограничений;
- высокую зависимость национальной экономики (в том числе и бюджетного сектора) от иностранного краткосрочного спекулятивного капитала, делающую уязвимой финансовую систему страны.
- К основным причинам возникновения внутренних угроз относятся:
- возрастание топливно-энергетической и сырьевой направленности российской экономики;
- отставание объемов разведки запасов природных ресурсов от объемов их добычи;
- неконкурентоспособность продукции, производимой большинством российских предприятий;
- сокращение, а зачастую и свертывание производства в основных наукоемких отраслях обрабатывающей промышленности, например, в машиностроении;
- низкая эффективность, отсутствие технологического единства научных исследований и разработок, уничтожение крупных научных коллективов, ведущее к подрыву научно-технического потенциала страны.

Ряд угроз определяется разными учеными одновременно и как внешние, и как внутренние [см. напр.: 2, с. 23; 3, с. 18; 6, с. 28]. К таким угрозам относятся:

- контроль со стороны иностранных фирм внутреннего рынка России в отношении большинства потребительских товаров и медикаментов;
- скупка иностранными фирмами российских в целях устранения конкурентов и дальнейшего вытеснения российской продукции с внешнего и внутреннего рынков;
- чрезмерная зависимость отечественного аграрного комплекса от импортных поставок посевного, селекционного и племенного фондов, сельскохозяйственной техники и оборудования.

Дифференциация угроз экономической безопасности реального сектора экономики на внутренние и внешние приводится в подавляющем большинстве научных исследований по данной проблеме [см. напр.: 1, с. 14; 4, с. 57; 5, с. 47]. Представляется, что кроме вышеприведенной классификации угроз, с учетом сложности проявления и многообразия форм влияния разных угроз на реальный сектор экономики, целесообразно также более детально классифицировать угрозы экономической безопасности России, разделив для этого названные угрозы на прямые и опосредованные.

К основным прямым угрозам безопасности развития реального сектора экономики относятся:

- кризис (спад) производства;
 - структурная разбалансированность экономики страны;
 - высокий физический и моральный износ основного капитала;
 - устаревший технический и технологический уровни производства;
 - недостаточные объемы инвестиций в большинстве отраслей российской экономики;
 - кризисное уменьшение инновационного потенциала экономики;
 - рост материалоемкости и энергоемкости выпускаемой продукции;
 - увеличение вынужденной безработицы;
 - резкое снижение профессионального уровня трудовых кадров;
 - развитие теневого сектора экономики, криминализация экономических отношений;
 - коррупция в области регулирования экономической сферы.
- К основным опосредованным угрозам безопасности развития реального сектора экономики относятся:

- недостаточная конкурентоспособность отечественной продукции;
- сырьевая и энергетическая направленность российского экспорта;
- чрезмерная зависимость отечественной экономики от поставок импортной техники и технологий;
- дискриминационные и санкционные меры к российским товарам на внешнем рынке;
- фактическое отсутствие реальных инвестиций на российском фондовом рынке;
- продолжающаяся борьба за передел собственности, ведущаяся, в том числе, и криминальными методами;
- недостаточная эффективность валютной, налогово-бюджетной, денежно-кредитной и таможенной политики государства;
- массовый отток капитала из страны;
- наличие ценовых диспаритетов между продукцией разных отраслей реального сектора экономики;
- отсутствие действенной поддержки отечественным производителям;
- слабая кредитная поддержка реального сектора.

В заключение отметим, что достижение безопасности в реальном секторе национальной экономики составляет комплексный процесс, реализация которого предполагает необходимость использования разных методов и рычагов контроля и регулирования в зависимости от целей, преследуемых в каждом отдельном случае.

Список литературы

1. Абалкин Л. И. Экономическая безопасность России // Вестник РАН. 1997. – № 9. – С.3-18.
2. Богданов И. Я. Экономическая безопасность России. Теория и практика. М., 2001. – 237 с.
3. Ведута Е. Н. Экономическая безопасность РФ. М., 1997. – 305 с.
4. Иванченко В. Общность критериев экономической и государственной безопасности // Экономист. – 1996. – № 5. – С. 55-62.
5. Кочергина, Т. Е. Экономическая безопасность. М.: Феникс, 2007. – 247 с.
6. Экономическая безопасность: национальный и международный аспект: учеб. - метод. пособие / под общ. ред. И. С. Цыпина, Ю. Ф. Квашнина. М.: ВГНА, 2001. – 273 с.
7. Экономическая и национальная безопасность: учебник / под ред. Л. П. Гончаренко. М.: Экономика, 2008. – 435 с.

ИНТЕГРАЛЬНАЯ ОЦЕНКА РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В КОСТРОМСКОЙ ОБЛАСТИ

Иванова Оксана Евгеньевна

Кандидат экономических наук, доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита, ФГБОУ ВПО «Костромская государственная сельскохозяйственная академия», п. Караваево

Солдатова Александра Петровна

Студента экономического факультета, 3 курс, 8 группа, ФГБОУ ВПО «Костромская государственная сельскохозяйственная академия», п. Караваево

Малое предпринимательство во многом определяет темпы экономического роста, состояние занятости населения, структуру и качество валового регионального продукта. Присущие малым предприятиям гибкость и высокая приспособляемость к изменению рыночной конъюнктуры, способствуют стабилизации экономических процессов как в регионах в целом, так и отдельно взятых областях. Вместе с тем, сектору малого предпринимательства свойственны относительно низкая доходность, высокая интенсивность труда, сложности с внедрением новых технологий, ограниченность собственных ресурсов и повышенный риск в конкурентной борьбе [2].

По данным территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Костромской области, УФНС России по Костромской области, муниципальных образований на территории Костромской области осуществляют хозяйственную деятельность 23837 субъектов малого предпринимательства, из них:

- 1) 1011 - малые предприятия (с численностью от 16 до 100 человек);
- 2) 3588 - микропредприятия (с численностью до 15 человек);
- 3) 19238 - индивидуальные предприниматели.

В последние годы развитие малого бизнеса характеризуется тенденциями роста производственных и финансовых показателей, относительно постоянной численностью занятых в малом бизнесе, а также колебаниями в количестве предприятий, обусловленными изменениями в Российском законодательстве, процессом ликвидации

бездействующих предприятий и переходом части предприятий в категорию средних и крупных.

Обеспечение условий для развития предпринимательской деятельности является одним из приоритетных направлений стратегии социально-экономического развития Костромской области на период до 2020 года. Поэтому, для создания комплекса условий эффективного развития субъектов малого предпринимательства, администрацией Костромской области была разработана областная целевая программа «Развитие субъектов малого и среднего предпринимательства Костромской области» на 2009-2013 гг. (далее – Программа). Основные задачи, решаемые данной Программой, сводятся к следующему (рис. 1) [3].

Комплексный и последовательный подход поддержки малого предпринимательства рассчитан на долгосрочный период, который предполагает использование программно-целевых методов, обеспечивающих увязку мероприятий по срокам, ресурсам, исполнителям, а также организацию управления и контроля. Общий объем финансирования Программы составляет 323 509,9 тыс. руб., в том числе за счет средств областного бюджета – 99 811,3 тыс. руб., за счет средств федерального бюджета – 223 698,6 тыс. руб. Руководствуясь установленным порядком для предоставления субсидий по муниципальным образованиям, на основании критериев оценки подсчитывается итоговый балл, определяемый как средневзвешенная величина баллов по выделенным критериям.

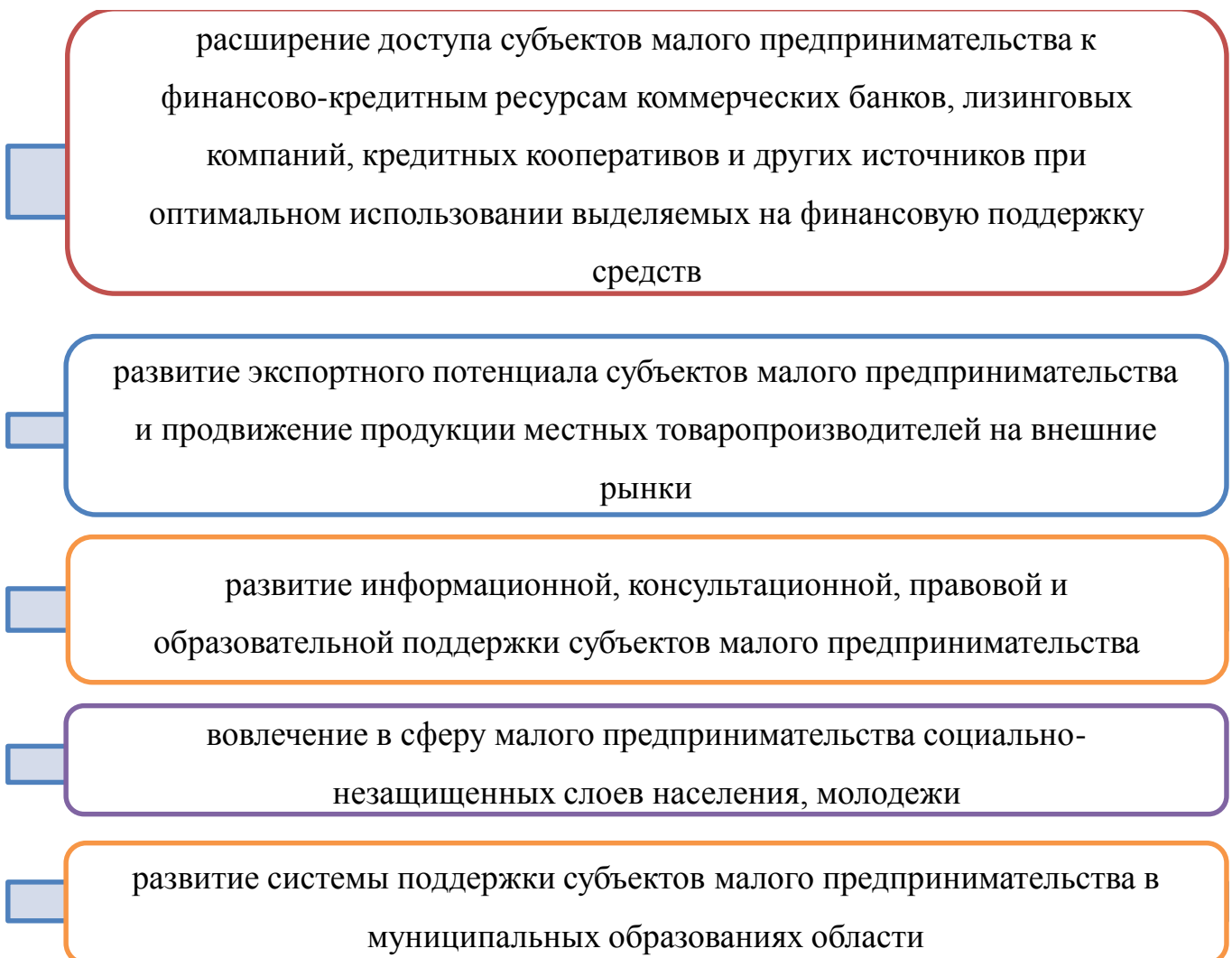


Рисунок 1. Задачи Программы

Создание современных информационных ресурсов, которые позволяют быстро и точно оценивать развитие экономики субъектов малого предпринимательства, предусматривают нововведения в различных сферах мониторинга для оценки их деятельности. Одним из вариантов оценки развития субъектов малого предпринимательства является проведение интегральной оценки на основе совокупности частных интегральных показателей. Вопрос разработки системы индикаторов для предоставления субсидий на поддержания и развитие сферы малого бизнеса в Костромской области является недостаточно проработанным с позиции полного учета всех фактов, отражающих развитие и роль малого предпринимательства в экономике

региона [4, 5]. Следовательно, при построении системы диагностических индикаторов необходимо провести отбор лишь тех показателей и характеристик, которые могут отражать самостоятельно или в сочетании с другими индикаторами социально-экономическую эффективность проводимых мероприятий в рамках реализации Программы. С этой целью предлагается учитывать следующие блоки для расчета интегрального показателя: «Анализ развития малого предпринимательства» и «Анализ финансового состояния». Поэтому, авторами впервые проведена диагностика развития субъектов малого предпринимательства по основным признакам, представленных в таблице 1, в разрезе выделенных блоков.

Таблица 2

Основные критерии для анализа субъектов малого предпринимательства при расчете интегрального показателя

Показатель	Условные обозначения
Анализ развития малого предпринимательства	
Количество работников, чел.	ЧР
Количество предприятий, ед.	МП
Количество работников на 1 предприятие, чел./ед.	ЧРМП
Средняя заработная плата, руб.	ЗП
Анализ финансового состояния	
Оборот малых предприятий на 1 работника, млн.руб./чел	ОбЧР
Оборот малых предприятий на 1 малое предприятие, млн.руб./ед.	ОбМП
Инвестиции в основной капитал в расчете на 1 работника млн.руб./чел.	ИнЧР
Удельный вес прибыльных предприятий и организаций, %	dn

Для определения интегрального показателя по распределению субсидий на развитие малого предпринимательства, расчет проводился с помощью четырех уровневой иерархии статистических показателей (рис. 2). Расчет интегрального показателя w -го вида экономической деятельности, занятого в сфере малого предпринимательства (I_w), производился на основании аддитивной модели по следующей формуле [1]:

$$I_w = \sum_{i=1}^I r_{wi} \quad (1)$$

где: w – число видов экономической деятельности, $w = \overline{1, W}$;

i – число частных интегральных показателей, $i = \overline{1, I}$

r_{wi} – i -ый частный интегральный показатель w -го вида экономической деятельности.

По установленным расчетным методом пороговым значениям интегрального показателя, субъекты малого предпринимательства Костромской области, занятые в различных видах экономической деятельности, авторами впервые сгруппированы в 3 объединения (рис. 3). Первое объединение, характеризуется как «малоэффективное», и включает следующие виды экономической деятельности – добыча полезных ископаемых; финансовая деятельность; образование; производство и распределение электроэнергии, газа и воды; предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг; гостиницы и рестораны; здравоохранение и предоставление социальных

услуг; транспорт и связь. Второе объединение представляют «среднеэффективные» виды деятельности субъектов малого предпринимательства Костромской области, которые представлены – сельским хозяйством, охотой и лесным хозяйством; операциями с недвижимым имуществом, арендой и предоставлением услуг; строительством; рыболовством, рыбоводством. Третье объединение – «высокоэффективные» субъекты малого предпринимательства, включают – обрабатывающие производства; оптовую и розничную торговлю; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования.

Руководствуясь методикой распределения субсидий, определенной в Программе развития малого и среднего предпринимательства, нами установлены баллы по выделенным критериям отбора за период времени с 2012 года по 2013 год. На основании установленных баллов по критериям и рассчитанного интегрального показателя, для сравнительной характеристики распределения субсидий, авторами проведено ранжирование средств, выделенные из областного бюджета на поддержку и развитие малого предпринимательства в 2013 году на сумму 24 120 тыс. руб. Исходя из полученных результатов, отметим, что рассчитанные суммы распределения субсидий имеют значительные расхождения по бальной и интегральной оценке развития субъектов малого предпринимательства Костромской области (рис.4).



Рисунок 2. Схема вложенности индикаторов при расчете интегрального показателя субъектов малого предпринимательства

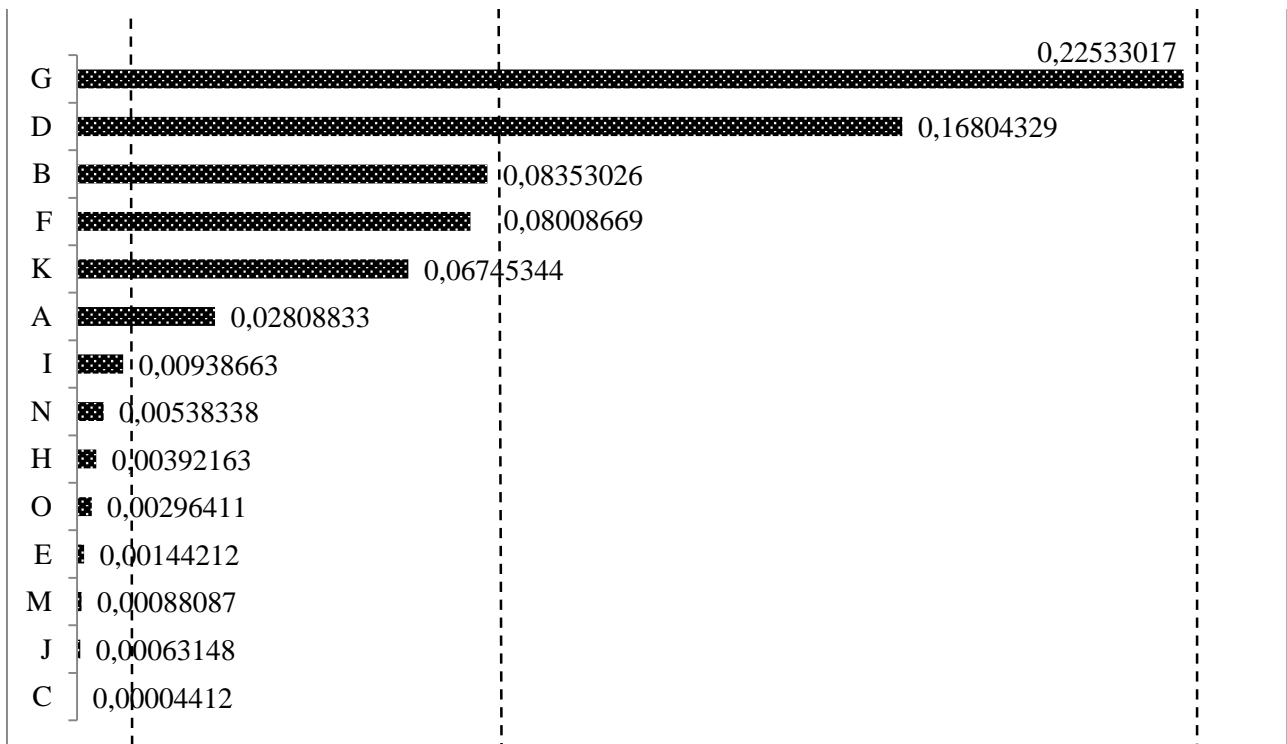


Рисунок 3. Группировка субъектов малого предпринимательства по видам экономической деятельности на основе интегрального показателя

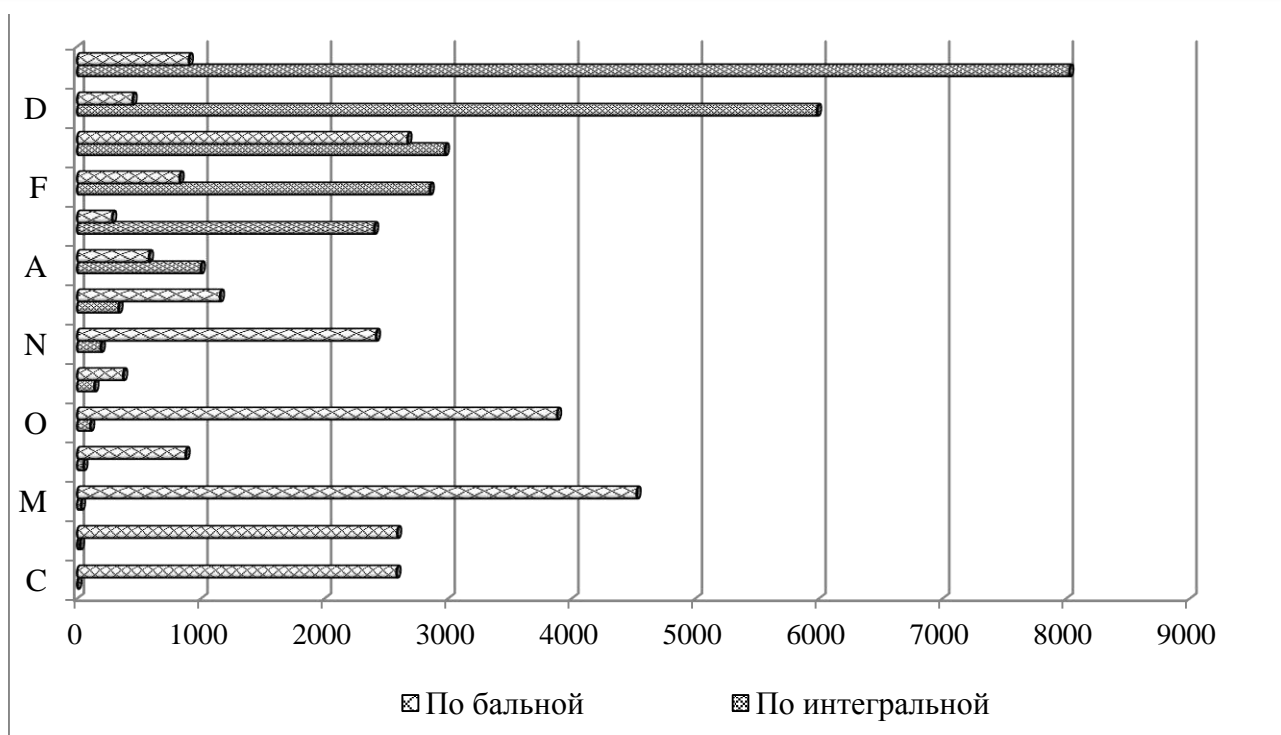


Рисунок 4. Распределение субсидий на развитие малого предпринимательства в 2013 году по различным методикам, тыс. руб.

Особенно это наблюдается по группе «малозффективных» видов экономической деятельности малого предпринимательства, распределяемая сумма по которым отличается в несколько десятков раз на основе бальной оценки по сравнению с интегральной оценкой развития субъектов малого бизнеса (исключение составляют такие виды деятельности, как гостиницы и рестораны; транспорт и связь, отклонение сумм распределения субсидий по которым равна соответственно 2,7 раза и 3,5 раза). По «среднеэффективным» и «высокоэффективным» видам деятельности малого предпринимательства прослеживается обратная ситуация – сумма субсидий, рассчитанная по интегральной оценке больше суммы выделенных субсидий, рассчитанной по бальной оценке развития малого предпринимательства. Дисбаланс распределяемых сумм четко выделяется по таким видам экономической деятельности, как – операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг (в 8,5 раза), обрабатывающие производства (в 13,3 раза), оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования (в 8,9 раза).

Таким образом, каждый из представленных аспектов оценки развития субъектов малого предпринимательства имеет самостоятельное значение. Различные направления и методики дополняют друг друга, позволяя

провести глубокое и разностороннее исследование изучаемого социально-экономического явления.

Список литературы

1. Иванова О.Е. Концепция построения интегральной оценки финансового состояния промышленного сектора экономики // Интернет-журнал «Науковедение». – 2014. – № 5 (24).
2. Иванова О.Е., Солдатова Л.И. Экономические организации, как сфера формирования затратного механизма // European Social Science Journal. – 2012. – № 12-1 (28). – С. 278-285.
3. Областная целевая программа «Развитие субъектов малого и среднего предпринимательства Костромской области» на 2009-2013 гг., Постановление администрации Костромской области от 31.03.2009 г. № 144-а (с изм. и доп.)
4. Солдатова А.П., Солдатова Л.И. Анализ затрат с целью оптимизации уровня себестоимости продукции // Международный научно – исследовательский журнал. – 2014. – № 2-2 (21). – С. 78-79.
5. Солдатова А.П., Солдатова Л.И. Анализ эффективности и учет производства продукции // Международный научно – исследовательский журнал. – 2014. – № 3-3 (22). – С. 68-69.

МЕТОДОЛОГИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ ПРОЦЕССА РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ СИСТЕМ КАК ОБЪЕКТОВ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ

Иванова Татьяна Борисовна

Канд. экон. наук, доцент, Поволжский институт управления имени П.А. Столыпина – филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, г. Саратов

Рудь Евгений Михайлович

Канд. экон. наук, доцент, Поволжский институт управления имени П.А. Столыпина – филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, г. Саратов

С реализацией в Российской Федерации принципов федерализма и рыночной экономики актуализировалась проблема роли государства в управлении социально-экономическим развитием ее территориальных образований – субъектов Федерации. В соответствии с задачами, определенными в Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, решение данной проблемы осуществляется путем и посредством методов стратегического управления.

Актуализация государственного стратегического управления развитием территориальных образований требует научного обоснования методологии исследования сущности, факторов и результатов данного процесса. В зависимости от научного видения сущности процесса территориального развития, его цели и механизмов реализации, а также критериев оценки его результатов, должны определяться механизмы государственного стратегического управления территориальными образованиями (правовые, организационные, экономические, социальные и др.): чем точнее будут определены научные основы методологии исследования процесса развития территориальных образований, тем более эффективными будут механизмы государственного стратегического управления.

Представляется, что для определения методологии исследования процесса развития территориальной системы, как объекта стратегического управления, могут быть использованы положения таких научных теорий, как: общая теория систем и теория социально-экономических систем, кибернетика, синергетика и институционально-эволюционная теория.

В соответствии с общей теорией систем все объекты реального и абстрактного (идеального) мира являются системами, т.е. определенным образом организованными совокупностями взаимодействующих элементов. При этом объект характеризуется следующими, объективно присущими любой системе, свойствами: объект состоит из элементов (подсистем), которые при определенных условиях могут и должны рассматриваться как системы; между элементами объекта существуют связи и взаимосвязи, которые определяют его интегративные свойства, то есть свойства, отличающие объект от простого конгломерата, и характеризующие его как целостное образование; элементы объекта находятся в состоянии определенной организации, что проявляется в снижении степени неопределенности (энтропии) в поведении объекта по сравнению с его элементами; объект обладает интегративными свойствами, которые качественно отличны от свойств его элементов и не сводятся к сумме этих свойств.

Теория социально-экономических систем исключительно важное значение для их развития придает такому системному свойству как целостности структуры системы, обусловленного другим системным свойством – свойством связности элементов системы. Структурная связность системы является наиболее существенной качественной характеристикой. Именно связность определяет границы социально-экономической системы; приводит к определенному единству хозяйственных интересов ее элементов в их направленности на реализацию общей функции системы [2, с. 96, 97]

В теории социально-экономических систем подчеркивается, что с исчезновением связности элементов (подсистем) исчезнет и сама система. Сущность исследования связности элементов социально-экономических систем, к которым относятся и территориальные образования, состоит в том, чтобы выявить связи между отдельными элементами системы; описать характер и свойства этих связей.

Для описания связности элементов территориальной системы в ее составе выделяют следующие структурные элементы (подсистемы): «власть», «бизнес», «местное сообщество». Очевидно, что территориальное образование как объект стратегического управления это, прежде всего, местное сообщество, включающее в себя не только местное население, но и его внешние и внутренние связи (социальные, экономические, политические и пр.). Материальным носителем связей местного сообщества территориального образования выступают результаты совместной деятельности его структурных компонентов – местной власти, местного бизнеса и местного населения.

Таким образом, общая теория систем и теория социально-экономических систем определяют следующее очень важное методологическое требование: исследование процесса развития территориального образования как объекта стратегического управления необходимо осуществлять, прежде всего, через выявление и оценку связности его элементов (подсистем): их интересов, действий, результатов действий. Обеспечение связности (взаимодействия) элементов (подсистем) территориального образования необходимо рассматривать как один из основных критериев оценки качества территориального развития. Чем выше уровень связности элементов (подсистем) территориального образования, тем больше возможностей для его устойчивого развития в долгосрочной, то есть стратегической перспективе.

Методология исследования процесса развития территориальных образований как объектов стратегического управления должна включать в себя и методологию определения целей данного процесса. В этой связи целесообразно обратиться к кибернетике. В кибернетике цель системы рассматривается как основной системообразующий фактор. Цель системы это то ее конечное состояние, которое должно удовлетворять потребностям как управляющей, так и управляемой подсистем. Цель системы определяют ее надсистемы. При этом нельзя исключать роль местного сообщества в определении целей развития территориального образования.

Для правильной расстановки акцентов в процессе выбора методологических подходов к формированию целей развития территориальной системы имеет большое значение теория самоорганизации систем, то есть синергетика. Данная теория указывает на объективный характер самоорганизации элементов системы как основы формирования системы и движущей силы ее эволюции. Под самоорганизацией в синергетике понимаются процессы упорядочивания, происходящие в системе за счет действия ее составляющих, т.е. процессы структурирования системы, управляемые изнутри этой системы. [3, с. 29]

Системы, способные к самоорганизации, это открытые системы. Открытость означает наличие постоянных процессов обмена с окружающей средой, обмена веществом, энергией, информацией и т.д. Социально-экономические системы принимают внешние воздействия через механизм межсистемного обмена: обмена природными богатствами, территориями, сферами жизненного пространства, человеческими ресурсами, обмена товарами, капиталом, обмена информацией, ценностями. Все эти формы обмена тесно переплетены и накладываются друг на друга. Усиление такого обмена систем с внешней средой создает определенный задел неравновесности: разные элементы системы по-разному воспринимают влияние окружающей среды, возникают центры структурной неоднородности. Внешние факторы, стимулируя внутренние источники динамизма системы, обуславливают появление новых элементов и структур системы.

Одним из центральных мест синергетики является понятие параметров порядка – величин, переменных, функций, законов, которые подчиняют себе движение системы, ее микро частей. Воздействие на систему управляющих параметров при достижении ими определенных критических значений приводит систему в неустойчивое состояние. В результате коллективных действий разных групп микроэлементов появляются определенные структуры, одни из которых имеют тенденцию к росту, а другие со временем исчезают. Параметры победивших структур называют параметрами порядка. Когда значения параметров порядка близки к критическим, достаточно незначительного воздействия на систему для того, чтобы она скачком перешла из существующего, ставшего неустойчивым, в новое устойчивое состояние. В таких критических поворотных пунктах траектории развития системы – точках бифуркации (ветвления) – происходит выбор альтернатив дальнейшего движения. В какое конкретное состояние перейдет система, какой путь развития выберет – во многом определяется случайными факторами. Тем не менее, случайность, неопределенность не отменяет детерминизм, а дополняет его. Случайность влияет на выбор конкретного направления развития, но оно может быть не каким угодно, а находится в рамках вполне определенного поля возможностей (поля путей развития), существующего у каждой открытой нелинейной системы. Границы поля путей возможностей развития во многом связаны с актуальными и потенциальными структурами системы, сложившимися к данному моменту ее развития. Альтернативность потенциальных структур, т.е. наличие многих, исключая друг друга при реализации состояний, определяет, чем может и чем не может стать при тех или иных условиях данная система.

Указанная закономерность развития сложных систем имеет особый смысл применительно к стратегическому управлению территориальными системами. Во-первых, стратегическое управление развитием территориальной системы не должно рассматриваться только как волевое вмешательство в процессы, протекающие в системе; во-вторых, стратегическое управление развитием территориальной системы оказывается в принципе невозможным без ясного представления о том, что вообще представляет собой данная система, каковы закономерности (внутренние и внешние) ее формирования и развития, каковы исторически сложившиеся закономерности и тенденции ее самоорганизации.

Данный вывод весьма существенен с точки зрения эффективности стратегического управления развитием территориальных систем. На практике нередко колоссальные усилия и мощные рычаги воздействия приносят несопоставимо малые результаты, что является свидетельством недостаточно ясного представления о внутренних тенденциях развития системы на основе процессов самоорганизации, на которые накладывается управляющее воздействие.

Таким образом, теория самоорганизации дополняет характеристику основных свойств социально-экономических систем, объясняя природу их эволюции и указывая на факторы эффективного осуществления данного процесса, что, в свою очередь, обуславливает необходимость пересмотра подходов и методов к определению целей развития территориальных систем и механизмов их достижения. Основная идея синергетики – управление системой через познание ее сущности, закономерностей и тенденций ее развития в прошлом и настоящем; обоснование активной роли микроэлементов системы при форми-

ровании параметров порядка, влияющих на движение системы, выборе путей ее развития – имеет прямое отношение к определению методологии стратегического управления развитием территориальных образований любого уровня.

Методология исследования процесса развития территориальных систем как объектов стратегического управления может базироваться и на положениях институционально-эволюционной теории общественного развития. Так, одним из основных выводов данной теории, имеющим принципиально важное значение для обоснования методологических основ исследования процесса развития территориальных образований, является утверждение общественных институтов как факторов, обеспечивающих поступательное развитие общества. С помощью институтов, которые рассматриваются как самоподдерживающийся, самовоспроизводящийся социальный феномен (в особенности неформальные институты), в обществе происходит передача информации во времени. Тем самым сохраняются и развиваются определенные социокультурные традиции. На основе формирования и воспроизведения системы институтов в обществе возникает определенный социально-экономический порядок.

Институционально-эволюционная теория, в отличие от многих течений экономической мысли, допускает возможность появления устойчивых случайных траекторий развития социумов. Это сближает ее с синергетическим видением роли случайных факторов в выборе одного из возможных путей развития социальной системы. Возникшая устойчивая траектория социально-экономического развития может оказаться неоптимальной и даже вовсе тупииковой. Но это свидетельствует лишь о том, что спонтанная селекция, имеющая определенную специфику в социальной среде, далеко не всегда действует в соответствии с критерием социальной целесообразности. В этой связи оказывается существенным вопрос о роли сознательного фактора, и прежде всего роли государства, его способности активно влиять на институциональную среду развития социально-экономических систем.

Американский экономист Ф. Хайек определяет эволюцию и самоорганизацию порядка двумя важнейшими аспектами формирования любой сложной структуры. Сложные, высокоорганизованные порядки взаимодействия, по мнению Ф. Хайека, не могут быть объяснены по аналогии с механическими феноменами как результат однонаправленных причинно-следственных связей. Их можно понять лишь как результат процессов самоорганизации [4, с. 249]. Несмотря на много общих методологических позиций в теории самоорганизации и эволюционных идеях Ф. Хайека, синергетический подход к исследованию социально-экономических систем оставляет больше места сознательной деятельности человека. При этом он ставит человека не рядом, а внутри процесса самоорганизации, что позволяет глубже понять закономерности процесса самоорганизации, особенности их проявления в различных типах социально-экономических систем и учесть в управлении их развитием.

Таким образом, территориальное образование в системе стратегического управления это не только объект, но и субъект, определяющий в лице местного сообщества пути и способы развития своей территории. В этой связи ключевым методологическим аспектом исследования (анализа, прогнозирования, планирования и оценки) процесса развития территориальной системы является определение роли взаимосвязи и соотношения организации (то есть, управления) и самоорганизации (то есть, самоуправ-

ления) в обеспечении устойчивости развития ее подсистем и системы в целом. Научную базу для решения поставленной исследовательской задачи составляют положения общей теории систем, теории социально-экономических систем, кибернетики, синергетики и положения институционально-эволюционной теории. Логика научного исследования процесса развития территориального образования в контексте названных теорий включает в себя исследование следующих компонентов: связности элементов системы, цели развития системы, соотношения и взаимовлияния процессов управления и самоуправления развитием системы, состояния системы как результата взаимодействия процессов управления и самоуправления

деятельностью элементов (подсистем) территориального образования.

Список литературы

1. Васильева В.В. Порядок и хаос в развитии социальных систем. СПб: Экономистъ, 1999. – 154 с.
2. Исаев В.В., Немчин А.М. Общая теория социально-экономических систем: учеб. пособие. СПб: Изд. дом «Бизнес-пресса», 2002. – 176 с.
3. Моисеев Н.Н. Алгоритмы развития. М.: Наука, 1984. – 277 с.
4. Хайек Ф.А. Пагубная самонадеянность. М.: Наука, 1992. – 350 с.

СИСТЕМА ЗДРАВООХРАНЕНИЯ КАК КВАЗИОБЩЕСТВЕННОЕ БЛАГО

Ивлева Маргарита Геннадьевна

аспирант, Воронежский государственный университет, г. Воронеж

Сектор общественных благ занимает в настоящее время одну из приоритетных ролей в стратегическом планировании общественного развития. Выполняя функцию формирования социальной стабильности, он обеспечивает общество как базовыми институциональными условиями формирования человеческого потенциала, так и инфраструктурой для развития бизнеса [7, с. 84]

Традиционно *общественное благо* определяется как благо, которое потребляется коллективно всеми гражданами или группой лиц независимо от того, платят люди за него или нет. Сегодня к общественным благам относят образование, здравоохранение, социальное обеспечение, регулирование экономики, гарантии безопасности и правопорядка, защиту общественных интересов, гражданских прав и свобод, то есть услуги и функции, которые не могут быть предоставлены рынком и оплачены каждым индивидом в отдельности. [5]. Для анализа системы здравоохранения как общественного блага в первую очередь целесообразно рассмотреть экономическую природу понятия «общественное благо».

Экономисты много лет назад обнаружили, что некоторые товары не могут эффективно производиться с помощью рыночного механизма, поскольку приносимая ими польза доступна всем, вследствие чего никто не заинтересован в том, чтобы платить за них. В 1950-х гг. в области общественных финансов основополагающей стала теория общественных благ, разработанная нобелевским лауреатом П.Э. Самуэльсоном. Он в своей статье «Чистая теория государственных расходов» (1954) предполагал наличие двух категорий благ: обыкновенные частные потребительские блага (X_1, \dots, X_n), которые можно распределять между различными индивидами (1, 2, ..., i, ..., s) в соответствии с соотношением $X_j = \sum_1^s X_j^i$ и коллективные потребительские блага (X_{n+1}, \dots, X_{n+m}), которыми все пользуются сообща в том смысле, что потребление каждым индивидом такого блага не приводит к уменьшению объема потребления этого блага каким-либо другим индивидом, так что $X_{n+j} = X_{n=j}^i$ одновременно для каждого i-того индивида и для каждого коллективного потребительского блага [9, с. 371]. В современной науке коллективные блага получили название общественных.

Особая природа общественных благ заключается в том, что их потребление может быть только совместным и равным: чем больше достается одному домохозяйству,

тем больше, а не меньше достается любому другому. Совместный спрос на общественные блага означает, что рыночный механизм не способен побудить потребителей обнаружить свои предпочтения в отношении таких благ. Но один индивид с его ограниченными средствами не может внести вклад в предоставление общественных благ просто потому, что его решение не влияет на их суммарное предложение; каждый получает выгоды от общественных благ независимо от того, платит он за них или нет [1, с. 549].

Отсюда вытекают три основных свойства, которым должно обладать общественное благо: *несоперничество* (потребление блага одним человеком не уменьшает возможностей потребления его другими), *неисключаемость* (невозможность исключения отдельного человека из круга потребителей данного блага) и *неделимость* (невозможность разделения блага на отдельные части). Блага, не обладающие этими свойствами, относят к частным.

Переполненная дорога, свободно доступная всем, является общественным благом в той мере, в которой пользование ею неограниченно, однако соперничество здесь налицо. Точно так же места в полупустом коммерческом театре являются общественными благами в том смысле, что соперничество отсутствует, однако пользование ими ограничено. В обоих случаях то, что кажется частным благом, является отчасти общественным, вследствие чего рыночный механизм может оказаться неспособным обеспечить оптимальное по Парето распределение ресурсов [1, с. 550].

Похожим образом, экономические выгоды здравоохранения являются личными и делимыми, а ресурсы, вложенные в систему здравоохранения, такие как врачи, здания и медицинское оборудование, покупаются и продаются на частных рынках, ориентированных на максимизацию прибыли. Тем не менее программы обязательного медицинского страхования здравоохранения возмещают только часть затрат на медицинскую помощь. Следовательно, здравоохранение представляет собой то, что можно назвать «квазиобщественным благом», и попытка производить его посредством рыночного механизма вполне могла бы привести к недоинвестированию в здравоохранение. Таким образом, квазиобщественное благо – это благо, которое одновременно обладает свойствами общественных и частных благ.

Оценивая состояние отечественной системы здравоохранения в настоящее время, необходимо отметить существенные различия в социально-экономическом

статусе пациентов (коэффициент Джини = 0,4) [6]. Возможности состоятельных людей платить за медицинские услуги стимулируют развитие частного сектора, поэтому возникает необходимость жесткого регулирования этого вопроса со стороны государства.

Компромиссные варианты развития бизнеса как поставщика медицинских услуг сегодня в России находятся на пути государственно-частного партнерства. На данный момент частный сектор является дополнительным и служит для расширения выбора потребителя. Но если он будет расти выше определенного уровня, то возможна ситуация, когда наиболее требовательные потребители выйдут из государственного сектора, снижая тем самым давление на государство в направлении увеличения расходов на здравоохранение. Это может привести к формированию двухступенчатой системы - высококачественная медицинская помощь в частном секторе для состоятельных и низкокачественное обслуживание в государственной системе для остальных. Подобная ситуация создаст опасность разрыва системы здравоохранения и маргинализации бедных слоев населения. Поэтому проблема создания такой системы здравоохранения в России, которая позволит удерживать здравоохранение как систему для обеспечения доступной и качественной медицинской помощи населению при сохранении базового принципа социальной солидарности, является в настоящее время актуальной [3].

Решение данной проблемы Правительство России видит в эффективном взаимодействии государства и частного бизнеса путем поэтапного реформирования системы обязательного медицинского страхования, что подтверждает необходимость рассмотрения системы здравоохранения в России как квазиобщественного блага.

В своем ежегодном послании Федеральному собранию на 2015 год Президент РФ В.В. Путин заявил: «Что касается системы здравоохранения, то в течение следующего года здесь необходимо завершить переход к страховым принципам, отладить все механизмы, чтобы не было сбоев. У нас давно об этом говорится, мы давно этим занимаемся, но по-настоящему страховая медицина так и не заработала» [8].

Вместе с тем, в рамках основных направлений бюджетной политики на 2015 год, в целях дальнейшего повышения эффективности бюджетных расходов в сфере здравоохранения предлагается принять меры по реализации стратегии развития добровольного медицинского страхования [4].

Таким образом, можно сделать вывод, что потенциал государственно-частного партнерства в системе здравоохранения значителен.

В заключение статьи хотелось бы подчеркнуть, что ни государство, ни частные компании не смогут позаботиться о людях, не обладающих внутренней мотивацией

быть здоровыми и предлагаем согласиться с ведущим специалистом Всемирного банка по вопросам здравоохранения региона Европы и Центральной Азии, который говорит: «не надо думать, что во всем виновато государство или какие-то внешние причины. Россияне сами успешно укорачивают собственную жизнь чрезмерным потреблением табака и алкоголя, а также традиционных продуктов питания с избыточным содержанием холестерина. Такое положение не только способствует возникновению различных болезней, но и оказывает самое негативное влияние на экономическую ситуацию в стране. Ранняя смертность и нездоровая жизнь российских мужчин и женщин больно бьют по обществу» [2].

Список литературы

1. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе / М. Блауг. - М.: Дело Лтд, 1994. - С. 549-550.
2. Маркез П. Возможно ли эффективное здравоохранение в России. [Электронный ресурс], URL: <http://bujet.ru/article/50208.php> (дата обращения: 11.12.2014).
3. Основные вопросы экономики. Основные проблемы и отличия российского здравоохранения от других национальных систем [Электронный ресурс], URL: <http://www.ekonomika-st.ru/ekonomika/ekonomika-zdrav/ekonomika-zdrav-4.html> (дата обращения: 10.12.2014).
4. Основные направления бюджетной политики на 2015 года на плановый период 2016 и 2017 годов [Электронный ресурс], URL: http://img.rg.ru/pril/article/99/18/44/ONBP_2015-2017.pdf (дата обращения: 14.12.2014).
5. Официальный сайт министерства финансов РФ [Электронный ресурс], URL: <http://minfin.ru/> (дата обращения: 10.12.2014).
6. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс], URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/urov/urov_32g.htm (дата обращения: 12.12.2014).
7. Попов Е. Социальная привлекательность территории по общественным благам / Е. Попов // Общество и экономика. - 2013. - №6. - С. 84.
8. Послание Президента РФ В.В. Путина Федеральному Собранию РФ от 4 декабря 2014 [Электронный ресурс], URL: <http://www.garant.ru/hotlaw/federal/587192/#ixzz3MdXZpVBh> (дата обращения: 12.12.2014).
9. Самуэльсон П. Э. Чистая теория общественных расходов. // Вехи экономической мысли. Том 4. Экономика благосостояния и общественный выбор. Под общ. ред. А. П. Заостровцева. СПб: Экономическая школа. 2004. - С. 371.

HEADHUNTING AS AN EFFECTIVE MEANS OF PERSONNEL RECRUITMENT

*Кандалова Надежда Викторовна
Студент, АлтГУ, г. Барнаул*

Headhunting or executive search is a selection of top managers, key and rare as the specialty and level of professionalism. This is very popular and demanded service today. Some professionals consider headhunting and executive search are synonyms, others believe headhunting is one of the methods of executive search. Headhunting and executive

search are not the same thing. They are synonyms with different technologies. Headhunting or bounty hunting is biting journalistic revolution that is firmly entrenched in everyday life.

The history of headhunting began in the United States early 20's, when the directors of the companies have

started hiring agencies to find workers. The concept of "headhunting" appeared in the U.S. in the mid -1940s at the same time with the concept of executive search. After the Second World War, the male part of the population had returned to work and industry became demanded by qualified professionals. Employment services operating under the names Agency jobs, consulting agency and so on. Managers and highly skilled professionals have made most of the job seekers who found work with the help of these agencies.[2]

In the 1970s of the last century method of recruiting the staff called headhunting became one of the most lucrative businesses. To date, the fees for the services of a headhunter equal to 30-40% of the annual salary of a professional found. Demand for services of the headhunting agencies has increased significantly over the past 10 years.

Headhunting service established in Russia in the last decade of the XX century. Those were foreign companies Pedersen & Partners, Ward Howell, Egon Zender, Korn/Ferry, Amrop, Morgan Hunt, Neumann international, Nicholson, Heidrick & Struggles and others. Russian companies, such as Agency Contact, were among the first recruitment agencies and later the exclusive representative InterSearch (an international network of service providers Executive Search Worldwide) raised in Russia. Other Russian players emerged along with the Agency Contact and currently there are more than 50 companies working on the domestic market. Nowadays all executive search companies are located in Moscow, some of them have branches in St. Petersburg. [1]

In addition, some companies are trying to create a recruitment based on its database of candidates executive search- units, and there is a certain amount of companies consisting of a hunter and a few assistants.

An executive search agency is a type of company that specializes in recruiting executive personnel for their client companies in various industries. Agents typically have a wide range of personal contacts in their industry or field of specialty; and typically operate at the most senior level of executive positions. Professionals are involved in conducting detailed interviews and presenting candidates to clients selectively, when they feel a candidate meets all stated requirements. These agencies have long-lasting relationships with clients spanning many years, and in such cases the suitability of candidates is of paramount importance. Such agencies operate with a high level of professionalism. When corporate entities elect to use an outside executive search firm, it is usually due to the lack of the internal research resources, networks or evaluative skills. Outsourcing a headhunting agency allows the freedom of recruiting managers from their rivals without doing that directly, and the ability to choose among candidates that would not be available through internal or passive sourcing methodologies.

The contractual relationship between a client and an executive search agency fall into two broad categories: contingent and retained. Contingent recruiters are paid only upon the successful completion of the search. Retained recruiters are paid for the process, typically earning a recruiting fee in three stages. [8]

It is widely believed that the technology of executive search is based on the theft of personnel and executive search is almost an illegal business as most of the candidates who are using executive search are currently

employed. However, they have a contractual relationship with a company, which employs, but are not part of their immovable assets. A specialist will not leave the company if he is satisfied with the payment and working conditions. Free flow of labor from one place to another is one of the achievements of the market economy. The threat of losing good employees makes the employer implement a set of psychological and managerial measures that would have made the company more attractive at the market.

Nobody considers the vacancy announcement by the employer as a direct attempt to steal frames. But according to its objectives the vacancy announcement and a direct offer from a headhunter are very similar. The practice of poaching shows that 20 to 40% of highly qualified candidates refuse to consider proposals for the transition to another job.

Headhunter's skill is the ability to detect the attractive side in the company of the customer and the corresponding motifs of a potential candidate to join the two sides. Headhunter's job is the work of a matchmaker, taking into consideration that both sides have their flaws and their ambitions. [3]

To become hunted a man must be high-level educated, and have professional, social and personal maturity. Universities provide knowledge, but do not give skills. Skills are the main value of the specialist, although some specialists are hunted because of their PhDs. They can be noticed and invited to work without the involvement of headhunters. But professional intermediaries have something to do here. Some foreign executive search companies have the database of all Russian specialists having a doctoral degree. The list of these specialists is bought by the pharmaceutical, biotechnology and chemical companies. Other professional experts are production managers, chief technologists, leading designers, IT- directors, financial directors and chief accountants and managers at all levels.

There are several stages of becoming a professional:

- a beginner who is adapting to the profession and business from the moment of graduation up to six months.
- a young professional gaining experience from 0.5 to 1.5 years.
- an expert 1.5 - 3 years of work experience. Basic professionalization years when a person absorbs the secrets of the trade and can start showing good results.
- a mature specialist 3 - 5 years of work experience. This is the level at which a specialist may become interesting for a headhunter.
- a star over 5 - 7 years of work experience. A brilliant professional showing results significantly above average, he is an ideal aim of hunting.

Headhunting agencies have survived in the fiercely competitive job market proving their efficiency. In current economic environment it is more budget-saving in the long run for high-scale companies to outsource headhunters than to recruit senior executives using the resources of their personal department.

The target niche of the headhunters at the labour market is rather wide. Recruiting technology works well in finding experts with salaries that are in the range of \$400 – \$800. The sums are lower at the regional level \$300 – \$600. It

is thought that to find a specialist in the regions for salaries above \$1000 is generally easy, but it's not like that. Most managers have to search for candidates from other regions. The experience of the company selling building tools, which has offices in 23 regions, shows that it changes 4 out of 5 heads of regional offices every six months, the problem is that they tried to recruit the managers avoiding headhunting agencies. It is also confirmed by the results of a study conducted by the Russian Managers Association and the international consulting firm Ernst & Young, which was attended by 350 heads of companies of all key sectors and regions of Russia. The results show that a dominating personnel policy for Russian top managers is to attract highly qualified executives and narrow specialists. Strong senior professionals are in high demand. It is not only professional training that is needed, but also extensive practical management experience and skills.

References

- 1.) Headhunting Management. <http://www.hunting-heads.com/headhunting-management.html> (accessed November 27, 2014)

- 2.) Recruitment <http://en.wikipedia.org/wiki/Recruitment> (accessed November 27, 2014)
- 3.) CMS Management Consulting <http://www.cms-management.com/index.html> (accessed November 27, 2014)
- 4.) Headhunting <https://managementmania.com/en/headhunting> (accessed November 27, 2014)
- 5.) Belenko Pavel Valentinovich, Headhunting in Russia without tales and scares (2010) http://webinary.com.ua/publ/khedkhanting_v_rossii_bez_skazok_i_strashilok/1-1-0-322 (accessed November 27, 2014)
- 6.) Zaharova Alexandra, Magazine "Shtat", <http://www.miaz-poisk.com/content/view/135/1/>
- 7.) Gubaidulina Eliza, Magazine "Stat", Era of global headhunting (2013) <http://www.hrmedia.ru/node/957>
- 8.) Executive search http://en.wikipedia.org/wiki/Executive_search (accessed November 27, 2014)

РАЗВИТИЕ ПРОЦЕССОВ ЕВРАЗИЙСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ ПОД ВОЗДЕЙСТВИЕМ НАЛОГОВЫХ МЕХАНИЗМОВ

Э.Р. Каримова

кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов, кредита и налогообложения, Поволжский институт управления им. П.А. Столыпина – филиал РАНХиГС при Президенте Российской Федерации, Саратов

М.С. Жверанцева

кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов, кредита и налогообложения, Поволжский институт управления им. П.А. Столыпина – филиал РАНХиГС при Президенте Российской Федерации, Саратов

Современные условия функционирования мировой экономики стимулируют государство к поиску мер, которые могли бы остановить замедление темпов роста национальных экономик и создать импульс, обеспечивающий их развитие. Одна из тенденций – региональная экономическая интеграция, зарекомендовавшая себя в мировой практике как эффективная модель стратегического развития.

29 мая 2014 года между Казахстаном, Российской Федерацией и Республикой Беларусь был подписан Договор о создании Евразийского экономического союза (ЕАЭС). В настоящее время в состав союза входят Россия, Казахстан, Белоруссия, Армения и Киргизия.

Одним из важнейших условий развития интеграционных процессов ЕАЭС является проведение согласованной налоговой политики стран-участниц, предполагающее создание единого рынка товаров, услуг, капитала и рабочей силы.

Поскольку в основе налоговой политики ЕАЭС лежит образование единого налогового пространства, приоритетными задачами становятся сближение норм налогового администрирования и организации информационного обмена между налоговыми органами стран-участниц экономического союза. Научный подход к решению указанных задач предполагает совершенствование существующих и разработку новых механизмов взаимодействия налоговых служб по вопросам корректировки и упорядочения нормативно-правовых актов в области

налогового законодательства, унификации методов и форм налогового контроля, интеграции информационных баз данных.

Одним из приоритетных стратегических направлений налоговой политики интеграционного экономического объединения является совершенствование налогового администрирования и усиление контроля за деятельностью хозяйствующих субъектов его участников. В данном аспекте основными целями согласованной налоговой политики становятся:

- обеспечение более полной собираемости налогов и увеличение налоговых поступлений в бюджеты государств;
- эффективное раскрытие и предотвращение экономических правонарушений;
- решение проблемы межгосударственных неплатежей.
- В этой связи оказывается необходимым решение целого комплекса задач, в том числе:
- гармонизация методов налогового администрирования;
- согласованное реформирование налоговых органов и оптимизация их структуры;
- формирование интегрированной базы данных о налогоплательщиках;

- создание информационного центра для осуществления информационного обмена между налоговыми органами и согласование форм, методов и перечня обмениваемой информации;
- разработка совместных мероприятий налоговых и таможенных органов, направленных на увеличение поступлений налогов, платежей и сборов, а также эффективное раскрытие и предотвращение экономических правонарушений.

Создание нового интеграционного объединения – Евразийского экономического союза (ЕАЭС) – требует решения указанных задач как с учетом уже накопленного опыта (в рамках ЕврАзЭС), так и на основе разработки принципиально новых механизмов и инструментов. В этой связи необходим критический анализ существующих подходов к порядку взаимодействия налоговых служб стран-участниц ЕАЭС и выработка рекомендаций по его совершенствованию.

Наиболее актуальными направлениями налоговой гармонизации стран-участниц ЕАЭС являются:

- гармонизация косвенного налогообложения стран-участниц ЕАЭС;
- установление общих принципов налогообложения доходов и имущества в государствах-членах ЕАЭС;
- укрепление информационного обмена между налоговыми службами стран-участниц ЕАЭС.

В целях устранения эффекта дискриминации в отношении налогообложения операций, осуществляемых хозяйствующими субъектами в рамках территории Евразийского экономического сообщества, необходимо провести унификацию порядка исчисления и взимания НДС, а именно:

- странам-участницам ЕАЭС необходимо применять в рамках внутреннего рынка сообщества принцип «страны назначения» в сфере налога на добавленную стоимость. В случае фактического сохранения в законодательных актах отдельных государств-членов ЕАЭС положений, противоречащих указанному принципу, органами управления данного интеграционного образования должен быть разработан и утвержден порядок компенсации налогоплательщикам ЕАЭС убытков, которые могут иметь место в связи с соответствующими случаями двойного налогообложения [1];
- необходимо согласовать перечень работ и услуг, операции по реализации (поставке) которых связаны с международными перевозками, облагающихся по нулевой ставке или освобождающихся от налога на добавленную стоимость в рамках внутренних границ Евразийского экономического сообщества;
- необходимо утвердить перечень документов, необходимых для подтверждения экспорта товаров в рамках ЕАЭС, а также сроков их предоставления и порядка возмещения (зачета) налога на добавленную стоимость при подтверждении экспорта;
- представляется необходимым унифицировать положения, касающиеся объекта обложения налогом на добавленную стоимость, определения налоговой базы, установления единого налогового периода по налогу, налоговых льгот и единой ставки налога на добавленную стоимость для стран-членов ЕАЭС на уровне не ниже 15% и унификации перечня документов для подтверждения «нулевой ставки», применяемой при экспорте товаров.

В целях эффективного функционирования единой системы акцизного налогообложения стран-участниц ЕАЭС необходимо:

- внести изменения в Налоговые кодексы Кыргызской Республики и Республики Беларусь в части определения объекта налогообложения и налоговой базы, поскольку для эффективного функционирования единой системы акцизного налогообложения необходимо четко сформулированное законодательное обеспечение процессов налогообложения, что может быть достигнуто только при использовании единообразной налоговой терминологии в законодательстве стран-участниц ЕАЭС;
- унифицировать ставки акцизов на производимую и импортируемую продукцию, согласовать Базовый перечень минимальных ставок подакцизных товаров, унифицировать методологию исчисления и взимания акцизов;
- унифицировать перечень и порядок представления налогоплательщиками документов, подтверждающих экспорт подакцизных товаров между государствами-членами ЕАЭС;
- унифицировать положения налоговых законодательств государств-членов ЕАЭС в части применения налоговых вычетов при уплате акцизов и отнесении сумм налога на себестоимость. При этом следует использовать опыт Российской Федерации, а также использовать единообразную терминологию, поскольку в Налоговом кодексе Республики Казахстан речь идет о вычетах, в Налоговом кодексе Республики Таджикистан – о зачете акциза, в Законе Республики Беларусь «Об акцизах» и Налоговом кодексе Кыргызской Республики – об уменьшении суммы акцизов.

В целях совершенствования налогообложения при были организаций в рамках территории Евразийского экономического сообщества предлагается осуществить следующие мероприятия:

- определить в качестве налогоплательщиков юридических лиц, являющихся резидентами государства, а также юридических лиц-нерезидентов, осуществляющих деятельность в государстве через постоянное учреждение или получающих доходы из источников в государстве;
- объектом налогообложения по налогу на прибыль признать для организаций-резидентов доходы, уменьшенные на величину расходов, предусмотренных законодательством, а для нерезидентов – доходы, полученные от источников на территории государства;
- установить единую налоговую ставку по налогу на прибыль организаций в размере 20% во всех государствах-членах ЕАЭС;
- установить единый порядок исчисления авансовых платежей, исходя из фактически полученной прибыли;
- признать налоговым периодом по налогу на прибыль организаций календарный год, а отчетными периодами – квартал, полугодие и 9 месяцев календарного года;
- сроки уплаты по налогу на прибыль определить не позднее 31 марта года, следующего за истекшим налоговым периодом, а сроки авансовых платежей – не позднее 25 числа месяца, следующего за истекшим отчетным периодом.

В рамках совершенствования системы подоходного налогообложения физических лиц в Евразийском экономическом сообществе предлагается внесение следующих значимых изменений в налоговые законодательства рассматриваемых государств:

- определение статуса налогового резидента государства как лица, фактически находящегося на территории государства не менее 183 календарных дней в последовательном 12-месячном периоде, оканчивающемся в текущем налоговом периоде;
- признание объектом налогообложения для резидентов доходов, полученных как на территории государства, так и за его пределами, а для нерезидентов – доходов, полученные от источников в данном государстве;
- дополнение главы 16 Налогового кодекса Республики Беларусь нормой, регламентирующей уплату подоходного налога при возникновении материальной выгоды;
- использование прогрессивной шкалы налогообложения для доходов от трудовой деятельности;
- внедрение механизма семейного налогообложения на основе коэффициентов, учитывающих количество иждивенцев в семье;
- установление единой ставки налога по доходам, полученным в виде дивидендов на уровне 10%;
- установление двух видов налоговых периодов соответственно – для налога на доходы от трудовой деятельности в виде календарного месяца, для иных доходов – в виде календарного года.

Укрепление информационного обмена между налоговыми службами стран-участниц ЕАЭС является на современном этапе развития межгосударственной интеграции актуальной задачей, поскольку все чаще причинами снижения налоговых поступлений является неприемлемая минимизация налогов, что означает использование налогоплательщиками пробелов в законодательстве в целях применения многоступенчатых схем на территории нескольких государств и, соответственно, снижения налоговых платежей. В этих условиях результативность работы во многом зависит от полноты и оперативности получения

сведений из налоговых служб зарубежных государств. Поэтому с целью расширения обмена информацией между налоговыми службами стран-участниц ЕАЭС необходимо обеспечить возможность налаживания обмена информацией в автоматическом режиме, а не на основании запросов налоговых служб. При этом основными составляющими правового обеспечения информационного обмена в рамках ЕАЭС должны стать:

- наличие согласованных требований к формату и структуре обмениваемой информации;
- строгое соблюдение норм электронного документооборота между налоговыми органами стран-участниц интеграционного объединения;
- нормативно закреплённое формирование и ведение баз данных, необходимых для информационного обмена между налоговыми органами и таможенными органами стран-участниц интеграционного объединения.

Таким образом, в настоящее время происходит качественное изменение роли налогообложения в развитии межгосударственных экономических отношений. Углубление межгосударственной экономической интеграции в рамках ЕАЭС требует унификации и сближения структур и принципов налогообложения, согласования налоговой политики и национального налогового права, укрепления информационного обмена между налоговыми службами государств-членов данного интеграционного образования.

Список литературы

1. О Рекомендациях по унификации и гармонизации законодательства государств-членов Евразийского экономического сообщества (на основе сравнительно-правового анализа национальных законодательств): Постановление Бюро Межпарламентской Ассамблеи Евразийского экономического сообщества от 17 ноября 2005 г. №12 // СПС Консультант-Плюс. URL: <http://pravo.levonevsky.org/bazaby/org63/basic/text0032.htm> (Дата обращения 10.12.2014).

НАЛОГОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Хохлова Елена Валериевна,

кандидат экономических наук, доцент, студентка 4 курса

Кармазина Юлия Анатольевна

Северо-Кавказский федеральный университет г. Ставрополь

Организации, не имеющие в качестве основной цели своей деятельности извлечение прибыли и не распределяющие полученную прибыль между участниками, создающиеся для достижения социальных, благотворительных, культурных, образовательных, политических, научных и управленческих целей, называются некоммерческими.

Некоммерческие организации играют значительную роль в становлении и развитии гражданского общества, способствуют повышению качества жизни, провозглашают и продвигают гражданские, а также религиозные

ценности. Российский некоммерческий сектор (или третий сектор) составляют почти 400 тыс. организаций, работающих как на местном и региональном, так и федеральном уровнях.

Однако по важнейшим показателям российский некоммерческий сектор отстает от данного сектора в развитых странах (главным образом в Западной Европе и Северной Америке). Таким образом, в России доля доходов некоммерческих организаций в ВВП составляет 0,6%, тогда как в государствах Западной Европы и Северной Америки — 6,5% [1]. В российских организациях третьего сектора занято около 1% общей численности

работоспособного населения, а в развитых странах — 7,1%. Доля социально-ориентированных некоммерческих организаций в России — 13,5%, в развитых странах — 60–70%.

Общество нуждается в НКО, в основном, по причине неспособности государства, а также благотворителей заключать договор с принуждением к его исполнению. Научно доказано, что контракт с некоммерческой организацией может быть наиболее эффективным, нежели контракт с организацией коммерческой. Таким образом, в исключительных экономических условиях НКО являются наилучшим механизмом обеспечения благ и услуг.

Сравнив налоговое законодательство, регулирующее деятельность некоммерческих организаций за рубежом, можно сделать вывод, что эффективность его зависит не только от уровня юридической техники, но определяется также исключительными особенностями исторического и экономического развития страны, мерами государственной поддержки третьего сектора экономики.

В Соединенных Штатах Америки насчитывается около 1,5 млн некоммерческих организаций, на услуги которых в настоящее время выделяется около 1 трлн. долл. США. По данным налогового управления США, НКО уплатили в 2011 г. в бюджет страны 412 млрд долл. США, а в 2012 г. — 496 млрд долл. США налогов.

Некоммерческие организации, которые выполняют общественные функции в сфере образования и религии, развития науки и литературы, борьбы с бедностью и иных общественных целей, получают статус благотворительной организации в соответствии с Налоговым кодексом США. Данные организации подразделяются на публичные и частные фонды, деятельность которых наиболее активно регулируется государством.

Подобная практика льготного налогообложения НКО существует в Канаде. Благотворительным некоммерческим организациям воспрещено принимать участие в политической деятельности, в том числе прямо или косвенно поддерживать политические партии. Нарушение данного запрета может привести к упразднению статуса благотворительной некоммерческой организации и потере налоговых льгот.

В США и Канаде пожертвования в благотворительные организации вычитаются из налогооблагаемой прибыли юридических лиц. Размер данных налоговых вычетов составляет до 75% налогооблагаемой прибыли юридического лица за год в Канаде, 10% — в США. Благотворительные пожертвования юридических лиц свыше установленных ограничений могут быть перенесены на последующие налоговые периоды в течение пяти лет.

В результате анализа представляется возможным выделить две концепции налоговой политики в сфере налогообложения некоммерческих за рубежом. Первая делает упор на субъекты благотворительности, определяет их права и ответственность посредством особого юридического статуса организаций-благотворителей (например, США, Канада, Англия и другие государства англосаксонской правовой семьи), а вторая концепция акцентирует внимание на взаимодействии между ними, в частности

на целевом характере пожертвований и расходования средств.

Доходы, полученные от основных источников доходов некоммерческих организаций, т.е. целевых источников финансирования в международной практике налогообложения вышеуказанных экономических субъектов налогом не облагаются (США, Канада, страны ЕС, за исключением Австрии, где взимается налог по пониженной ставке с пожертвований). Классификация основных источников финансирования НКО сводится к двум основным: доходам от основных видов деятельности (пожертвования, дары и другие взносы) и доходам, не связанным с ней (доходы от оказанных услуг).

Налоговые льготы некоммерческим организациям предоставляются посредством освобождения данных организации от уплаты налогов, а также исключения некоторых видов доходов из налоговой базы по налогу на прибыль организации.

Некоммерческие организации могут быть освобождены от следующих видов налогов: на прибыль, налог на добавленную стоимость, налог на имущество, на дарение, на наследство и т. п.

Необходимо отметить, что достаточно существенное значение при исследовании налогообложения некоммерческих организаций имеет изучение реакции данных экономических субъектов в ответ на установление тех или иных налоговых льгот. Анализ международного опыта модификации поведения некоммерческих организаций под воздействием налогообложения позволяет дать объективную оценку потере общественного благосостояния в условиях различных налоговых характеристик.

Таким образом, в виду существенной роли НКО в обществе возможно сделать вывод, что налоговое регулирование деятельности некоммерческих организаций необходимо свести к снижению налоговой нагрузки на НКО. Это способствует расширению спектра услуг, предоставляемых некоммерческими организациями, повышению их качества, увеличению списка жертвователей, добровольцев и доноров, а также увеличению финансовых ресурсов некоммерческих организаций.

Необходимо создать дополнительные налоговые стимулы для благотворителей (как юридических, так и физических лиц), снизить налоговые издержки, которые связаны с благотворительной деятельностью, поскольку механизм поддержки НКО коммерческим сектором в Российской Федерации практически не работает.

Список литературы

1. Грищенко А.В. Опыт налогообложения благотворительных некоммерческих организаций за рубежом и его применение в России. Экономика. Налоги. Право. №2, 2014
2. Синельников-Мурылев С., Трунин И. и др. Проблемы налогообложения некоммерческих организаций в России. М.: ИЭПП, 2007.
3. Грищенко А. В. Налогообложение некоммерческих организаций: проблемы и перспективы: монография. М.: Дело и Сервис, 2013.

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ОРГАНИЗАЦИИ: ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА И ОТРАЖЕНИЯ В ОТЧЕТНОСТИ

Карнафель Клара Анатольевна
Студентка, АГТУ (г.Астрахань)

В современных условиях глобализации и необходимости модернизации российской экономики важнейшим элементом «оздоровления» социально-экономической сферы является обеспечение устойчивости и внедрение инновационных направлений. Конкурентоспособность России в значительной степени зависит от научно-технического прогресса и интеллектуализации факторов производства. Данная проблема нашла свое отражение в Распоряжении Правительства РФ от 8 декабря 2011 г. № 2227-р «О Стратегии инновационного развития РФ на период до 2020 г.». Стратегия призвана минимизировать угрозы в

сфере инновационного развития, определить цели и направления государственной инновационной политики. Стратегия опирается на результаты всесторонней оценки и управления реализацией интеллектуального потенциала экономики.

В широком смысле под термином «потенциал» понимаются средства, источники, запасы, которые есть в наличии и могут быть мобилизованы, использованы для достижения конкретной цели, решения стратегических задач.[2]

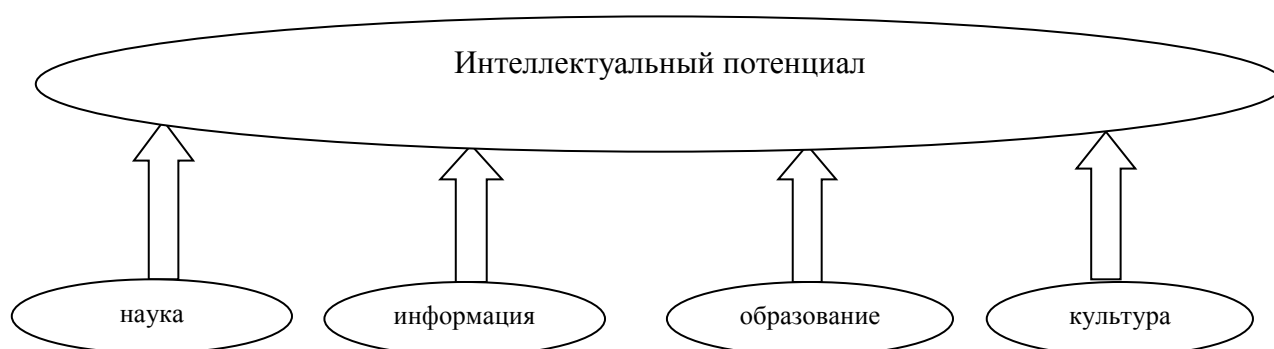


Рис.1 Формирование интеллектуального потенциала

Перемены, происходящие сегодня в экономической сфере, указывают на необходимость изыскания инновационных подходов, осознания необходимости полного и эффективного использования человеческих и интеллектуальных ресурсов.

Интеллектуальный потенциал - это совокупность теоретических знаний, практического опыта и индивидуальных способностей и качеств работников, осуществляющих работы по созданию инновационных направлений в рамках деятельности компании. [3]

По имеющимся в литературе источникам, интеллектуальный потенциал организации предлагают оценить по количеству патентов, лицензий, торговых марок, удельному весу новой продукции в общем объеме продаж, уровню образования и квалификации сотрудников. Показатели стажа работы определяются по удельному весу работников, имеющих стаж работы по специальности: до одного года, от одного года до трех лет, от трех до пяти лет, от пяти до 10 лет, более 10 лет. Показатели квалификации рабочих определяются по удельному весу: основных и вспомогательных рабочих по разрядам. [2]

Также оценку интеллектуального потенциала можно осуществить по таким показателям, как уровень затрат на обучение и повышение квалификации персонала, уровень расходов на закупку периодических изданий, справочной литературы и других носителей информации в расчете на одного работника, уровень издержек на участие персонала в различных семинарах в расчете на одного работника. [4]

На сегодняшний день для повышения конкурентоспособности и эффективности деятельности компании

необходимо уделить особое внимание интеллектуальному потенциалу как самостоятельному объекту бухгалтерского учета. Проблема состоит в том, как принять к учету и отразить в отчетности все расходы, связанные с этими неосязаемыми активами.

По действующему законодательству в области бухгалтерского учета свое отражение в отчетности находят только нематериальные активы и интеллектуальная собственность, на которые имеются правоустанавливающие документы[1].

Интеллектуальный потенциал не представлен в отчетности в связи с тем, что он состоит из множества неосязаемых компонентов. Для решения данной проблемы целесообразно результаты количественной оценки интеллектуального потенциала отразить в отчетности.

В Стратегии предприятия МУП г. Астрахани «Астрводоканал» утверждена инвестиционная программа бесперебойного водоснабжения и водоотведения в городе Астрахани, на основе использованию современных технологий очистки питьевой воды для населения и обеззараживания канализационных стоков. Одной из задач, которую можно решить при реализации данной инвестиционной программы, является замена существующих на очистных сооружениях систем обеззараживания питьевой воды жидким хлором на систему обеззараживания ее гипохлоритом натрия, который не является опасным веществом, так как входящий в его состав хлор находится в связанном состоянии. Данный проект достаточно трудоемкий и требует наличия на предприятии квалифицированного персонала.

Таблица 1

Структура производственного персонала МУП «Астрводоканал» по квалификации (разряду)

Наименование службы, отдела	Количество, чел.	Удельный вес, %
Среднесписочная численность всего персонала	2361	100
В том числе: производственный персонал, всего	1580	67
Из них: - рабочих 6 разряда	562	23,8
- рабочих 5 разряда	954	40,4
- рабочие 3 разряда	64	2,7

В таблице 1 приведена структура численности персонала МУП «Астрводоканал» на 2013 год. Более 67% численности составляют рабочие, из них более 40% - имеют 5 разряд, а 24% - 6 разряд.

Чтобы оценить интеллектуальный потенциал принимаемого работника нужно ввести новый показатель оценки интеллектуального потенциала, например, *Индекс интеллектуального потенциала работника (ИИП)*, который будет складываться из стоимости так называемых

«формальных» знаний, т.е. исходя из среднего балла квалификационного аттестата, диплома, умноженного на базовый коэффициент и из стоимости интеллектуальных способностей. Интеллектуальные способности рассчитываются исходя из оценок, полученных в ходе тестирования на профессиональную пригодность, так же умноженных на базовый коэффициент. (таблица 2)

Таблица 2

Базовые коэффициенты оценки интеллектуального потенциала персонала

Средний балл диплома / аттестата	Базовый коэффициент	Средний балл]за тестирование	Базовый коэффициент
5	2,0	5	1,0
4	1,8	4	0,8
3	1,5	3	0,4

Отразить эти результаты необходимо в виде обособленных статей. Например, удельный вес квалифицированного персонала можно объединить в статье «Интеллектуальный потенциал организации» по соответствующим подпунктам, в зависимости от вида деятельности организации. А усилия организации по повышению профессиональной подготовки персонала, включающие затраты на обучение работников, закупку информационного

обеспечения, проведение семинаров целесообразно объединить под статьей «Расходы, связанные с повышением интеллектуального потенциала».

Расходы МУП г. Астрахани «Астрводоканал», связанные с формированием интеллектуального потенциала за 2013 год представлены в таблице 3.

Таблица 3

Расходы, связанные с формированием интеллектуального потенциала МУП г. Астрахани «Астрводоканал» в 2013г.

Наименование расходов	Сумма, т.руб.	Удельный вес, %
Всего расходов МУП	1248716	100
В том числе: - повышение профессиональной подготовки персонала (образование)	354,3	0,028
- обслуживание компьютеров, покупка программного обеспечения (информация)	227,6	0,018
- разработка и внедрение экологических технологий очистки питьевой воды (НИ-ОКТР)	176,3	0,014
- проведение благотворительных мероприятий (культура)	87,5	0,007

Из данных таблицы следует, что в организации на повышение интеллектуального потенциала расходуются 0,07% от всех расходов основной деятельности.

Расходы, связанные с повышением интеллектуального потенциала следует отразить в пояснительной записке к Отчету о финансовых результатах по статье «Прочие расходы». А расшифровать их можно в специальной форме *Отчет об интеллектуальном потенциале предприятия*.

Итак, в современной экономической системе такая категория, как интеллектуальный потенциал неразрывно связана с квалификацией, опытом, мотивацией персонала, с инновационными технологиями, что в совокупности способны обеспечить устойчивость предприятия на конкурентном рынке. Отсюда и вытекает необходимость его учета и отражения в отчетности, чтобы организация была конкурентоспособна с точки зрения своей инвестиционной привлекательности.

Список использованных источников

1. Приказ Минфина РФ от 27.12.2007 N 153н (ред. от 24.12.2010) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Учет нематериальных активов" (ПБУ 14/2007)» [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_111054/
2. Аньшин В. М. Инновационный менеджмент: Концепции, многоуровневые стратегии и механизмы инновационного развития: Учебное пособие [Текст]/ В.М. Аньшин, А.А. Дагаев. - М.: Дело, 2013 - С. 584.
2. Салахова Э.К. Современные проблемы организации социально-экологического учёта и составления отчётности [Текст]/ Салахова Э.К. // Вестник Астраханского государственного технического университета. Серия: Экономика. 2014. № 2. С. 120-128.
3. Жулькова Ю.Н. Инновационный менеджмент: Основы теории и методологии: Учебное пособие для вузов [Текст]/ Ю.Н. Жулькова, В.В. Сеницын. - Н. Новгород: НГАСУ, 2012. - С. 178.

ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ КАК НОВЫЙ ЭТАП РАЗВИТИЯ АПК: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Игнатъева Татьяна Станиславовна

*Кандидат экономических наук, доцент кафедры управления и предпринимательства,
ФГБОУ ВПО «Донской государственный аграрный университет», пос. Персиановский*

Карташова Ирина Сергеевна

Студент 2 курса экономического факультета, ФГБОУ ВПО «Донской государственный аграрный университет», пос. Персиановский.

Россия обладает большим ресурсным потенциалом для развития АПК: владея 9% мировой площади пашни, 20% запасов мировой пресной воды, являясь крупнейшим экспортером минеральных удобрений, страна производит только 2,5% мирового объема мяса, 3,2% - зерна, и 4,3% - молока. В системе международной торговли Россия выступает крупнейшим экспортером зерна и импортером продовольствия.

Современное состояние продовольственного рынка (зависимость от импортных поставок), ввод эмбарго на поставку продовольствия из ряда стран ставят перед АПК России новые задачи, важнейшей из которых является задача импортозамещения.

Основными целями политики импортозамещения являются: обеспечение продовольственной безопасности страны, сокращение доли импорта и наращивание экспорта, укрепление отечественного сельхозтоваропроизводителя, стабильное функционирование продовольственного рынка.

Импортозамещение в России наблюдалось в начале 2000-х гг. после девальвации рубля. В период кризиса 2008-2009 гг. отмечалось замещение продовольственного импорта на ряд продуктов (мясо, подсолнечное масло, сахар). В 2010 г. была принята Доктрина продовольственной безопасности, которая определила целевые ориентиры импортозамещения. Ослабление курса рубля, кризис в международных отношениях активизировал проблему импортозамещения. В 2014 г. вышел Указ Президента РФ №560 «О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации».[3] Правительство Российской Федерации постановило ограничить ввоз сельскохозяйственной продукции из стран Европейского союза, США, Канады, Норвегии, Австралии, сроком на 1 год. В перечень запрещенных продуктов вошли мясо КРС, птицы, свинина, рыба, молоко и молочная продукция, овощи, фрукты, колбасы. Проблема импортозамещения стала рассматриваться как элемент национальной независимости страны.

Доля отечественного продовольствия в общем объеме потребления составляет 66%, т.е. 1/3 потребления приходится на импортную продукцию. В 2013 г. импорт

сельскохозяйственной продукции составил 43,1 млрд. долл., превысив показатели прошлых лет (40,7 млрд. долл. в 2012 г.), экспорт составил 16,3 млрд. долл. На протяжении ряда лет сохраняется отрицательное сальдо торгового баланса (рис. 1).[6]

Отечественное производство может обеспечить продовольствием около 95 млн. человек из 143 млн. населения. Объем импорта превышает в 1,5 раза порог продовольственной безопасности страны.[1, с. 31]

После ввода эмбарго закупки продовольственных товаров в стоимостном выражении сократились на 3%. Объем ввоза свежемороженого мяса сократился на 23,7%, птицы – на 17,6%, рыбы – на 7,9%, сыров и творога – на 29,9%.[7]

Сельскохозяйственные производители заявили о своем стремлении, решить проблему недостатка продовольствия. На современном этапе АПК не в состоянии полностью обеспечить страну продовольствием. После ввода санкций и эмбарго на сельскохозяйственную продукцию проблемы АПК существенно обострились.

Нестабильная и низкая доходность сельского хозяйства существенно тормозит развитие АПК. Доход производителя напрямую зависит от дотаций и субсидий государства, без которых некоторые отрасли сельского хозяйства были бы убыточны.

Наблюдается инновационное и технологическое отставание АПК от уровня развитых стран. Без применения современных технологий и научных разработок нельзя обеспечить дальнейшее развитие сельского хозяйства, его конкурентоспособность. Невозможность использования достижений научно-технического прогресса также связана с нерентабельностью сельского хозяйства и сложностью привлечения заемных средств.[2, с. 7]

Неразвитая инфраструктура ограничивает доступ производителя к рынку сбыта. В цепочке производитель-потребитель существует большое число посредников, в результате происходит дисбаланс при распределении конечной прибыли. Большую часть прибыли получают торговые организации. Издержки производства в сельском хозяйстве несопоставимы с прибылью организации.[5, с. 5]

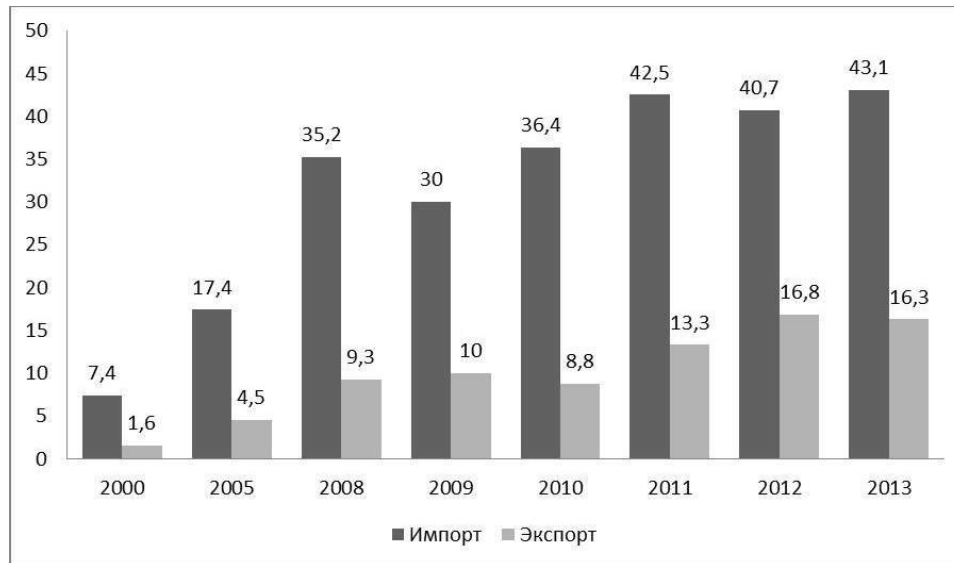


Рисунок 1. Экспорт и импорт продовольственных товаров сельскохозяйственного сырья (млрд. долл. США)

Уровень государственной поддержки сельского хозяйства существенно ниже, чем в большинстве развитых стран. При этом доступ к государственной поддержке получает только 1/3 производителей. Недостаточное финансирование АПК, низкая доходность, трудности получения кредита способствуют снижению инвестиционной привлекательности сельского хозяйства.[1, с. 35]

Сельскохозяйственные предприятия сильно закредитованы: задолженность хозяйств перед банками увеличилась на 5 % и достигла 2 трлн. рублей, просроченная задолженность выросла на 20 %. Упали объемы кредитования фермеров. При этом основные фонды предприятий требуют обновления.

Низкий жизненный уровень населения в сельской местности также оказывает негативное влияние на развитие АПК. Средняя заработная плата почти вдвое ниже, чем в среднем по России. Имеет место отток трудовых ресурсов из сельской местности.

Проблемы АПК взаимосвязаны: не решив одну проблему – невозможно решить другую. Необходим системный подход к стратегии развития АПК. В современных условиях развития сельского хозяйства Россия не готова полностью отказаться от ввоза продуктов из-за рубежа. Часть импорта восполняют Белоруссия, Казахстан, Аргентина, Турция, Китай и другие страны.

Несмотря на проблемы, сельское хозяйство обладает большим потенциалом и планирует в ближайшие годы обеспечить себя необходимыми продуктами питания. Сельхозпроизводители уже компенсировали часть продовольствия. Индекс производства хозяйств вырос на 5%.

Мясо и мясопродукты сегодня страна производит на 80% от потребности. К 2020 г. планируется выйти на 85% (1% в год). Прирост на 2014 г. веса скота и птицы составил более 400 тыс. т. – этот объем покрывает половину мяса, попавшего под эмбарго. В ближайшее страна сможет обеспечить замещение части импорта по мясу птицы (13% импорта) и свинине.[8]

Уровень самообеспеченности молоком и молочной продукцией составляет 76,4%. Государство планирует поддержку молочной отрасли: предприятиям выделится

1,7 млн. рублей в текущем году и 11,7 млрд. в 2015 г. К 2020 г. необходимо достичь 90% самообеспеченности.[4]

Программа импортозамещения в сфере производства продовольствия в России, по предварительной оценке, потребует ежегодно около 40 млрд. рублей. Согласно расчетам, Россия сможет выйти на полную самообеспеченность через 7-8 лет.

Импортная зависимость создает угрозу продовольственной и национальной безопасности страны. Задача государства – увеличение производства отечественного производителя, достижение продовольственной независимости. Политика импортозамещения поможет решить проблемы продовольственной безопасности и стагнации экономики.

Список литературы

1. Алтухов А. России необходима новая аграрная политика //Экономист. – 2014. - №8.
2. Милосердов В.В. Мероприятия по обеспечению продовольственной безопасности //Экономика сельского хозяйства России. – 2014. - №8.
3. Президент России. URL: <http://graph.document.kremlin.ru/page.aspx?3647673> (дата обращения: 21.12.2014)
4. РоссельхозБанк. URL: <https://www.rshb.ru/download-file/13241/AGROkredit3-15.pdf> (дата обращения: 21.12.2014).
5. Ушачев И.Г., Серков А.Ф, Папцов А.Г., Тарасов В.И., Чекалин В.С. Проблемы обеспечения национальной и коллективной продовольственной безопасности в ЕАЭС //АПК: экономика, управление. – 2014. - №10.
6. Федеральная служба государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 21.12.2014).
7. Федеральная таможенная служба. URL: <http://www.customs.ru> (дата обращения: 20.12.2014).
8. Центр политического анализа. URL: <http://tass-analytics.com/stories/otechestvennoe-selskoe-hozyaystvo-garantiruet-importozameshenie> (дата обращения: 21.12.2014).

ТЕСТИРОВАНИЕ ПРИМЕНИМОСТИ ПОДХОДОВ ФУНДАМЕНТАЛЬНОГО АНАЛИЗА ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ ПОРТФЕЛЬНЫМИ ИНВЕСТИЦИЯМИ НА РОССИЙСКОМ ФИНАНСОВОМ РЫНКЕ

Кашина Оксана Ивановна

Ассистент кафедры «Финансы и кредит» ИЭП, Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского, г. Нижний Новгород

Финансовый рынок является индикатором всех политических и экономических процессов, происходящих в стране и в мире. В период нестабильности на финансовых рынках возрастает потребность в активных методах управления портфельными инвестициями, основанных на достоверных индикаторах, способных прогнозировать состояние финансового рынка.

Исторически сложились два направления анализа финансового рынка – технический и фундаментальный анализ, на основании которых в дальнейшем были разработаны различные индикаторы его состояния и активные стратегии управления портфельными инвестициями [2, с. 465-689].

Технический анализ представляет собой совокупность методик изучения динамики финансового рынка, чаще всего путем построения графиков, с целью прогнозирования будущего ценового тренда [1, с. 123-287]. В настоящее время методики технического анализа применяются многими инвесторами. Однако, несмотря на простоту и наглядность технических индикаторов, все же его применение не лишено недостатков. Во-первых, техническому анализу присущ субъективизм. В виду своего субъективного взгляда инвесторы могут интерпретировать рыночный тренд с помощью технических индикаторов по-разному. Например, одни инвесторы будут считать, что тенденция падения цены актива продолжится, поскольку минимальная цена еще не достигнута, а другие ожидают роста цены, предполагая, что минимум уже пройден [2, с. 267-356].

Во-вторых, зачастую сигналы к покупке или продаже активов, полученные путем технического анализа приходят слишком поздно, когда основная тенденция уже закончилась.

В-третьих, не все «технические» постулаты и фигуры дают стопроцентный положительный результат, ввиду особенностей каждого из них [2, с. 387-487].

Целью фундаментального анализа является оценка стоимости финансовых активов на основе таких факторов, как перспективы получения прибыли и дивидендов, будущая ожидаемая доходность и риск компании [3, с. 357-774]. В этой связи интуитивно следует ожидать, что поскольку фундаментальные индикаторы являются более экономически обоснованными, чем полученные эмпирическим путем технические, то их применение должно приводить к более высоким инвестиционным результатам. Однако, как и в случае технического анализа, если все инвесторы основываются в своих решениях на общедоступную информацию об экономическом положении компании и ее финансовых результатах, то трудно ожидать,

ставка доходности, на которую сможет рассчитывать инвестор, будет выше среднерыночной.

В настоящей работе анализируется применимость одной из главных стратегий фундаментального анализа – стратегии инвестирования, основанной на анализе дивидендной доходности. Описанию преимуществ данной стратегии посвящены работы основателей фундаментального анализа Б. Грэма и Д. Додда [3, 4].

В ряде работ автора [5, 6, 7] данной статьи было неоднократно продемонстрировано, что активные стратегии управления портфельными инвестициями имеют более высокую экономическую эффективность по сравнению с пассивными стратегиями.

В настоящей работе исследуется экономическая эффективность активной стратегии дивидендной доходности в течение двенадцатилетнего периода времени с 01.01.2002 г. по 01.01.2014 г.

Исходной информацией для анализа послужили данные о размере дивидендов и ценах высоколиквидных акций российских компаний [8], на основании которых были рассчитаны их дивидендные доходности за анализируемый период.

На первом этапе осуществления рассматриваемой активной стратегии из числа наиболее ликвидных акций российского фондового рынка, являющихся «голубыми фишками», были отобраны 11 эмитентов с наибольшей дивидендной доходностью на начало тестового периода (на 01.01.2002).

На втором этапе осуществляется отбор первых 6 эмитентов с наибольшей дивидендной доходностью акций за прошедший период, а при этом акции эмитента, занявшего первое место по уровню дивидендной доходности, исключаются из рассмотрения. Подобное действие основано на статистическом наблюдении: как правило, в следующем году такая компания показывает себя «хуже рынка» [8].

На третьем этапе формируется портфель путем распределения средств между оставшимися 5 эмитентами в равных долях. Данная стратегия нацелена на получение прибыли за счет изменения курсовой стоимости отобранных акций, а весь полученный дивидендный доход, будет являться дополнительным и в расчет доходности данной стратегии не входит.

В соответствии со стратегией 01.01.2002 г. на основании размера дивидендов за предыдущий 2001 год и цены акций была определена дивидендная доходность «голубых фишек» российского фондового рынка на 01.01.2002 г. В таблице 1 представлены отобранные эмитенты, расположенные в порядке убывания дивидендной доходности выпущенных ими акций.

Таблица 1

Дивиденды, курсовая стоимость и дивидендная доходность акций рассматриваемых российских эмитентов на начало тестового периода (01.01.2002 г.)

<i>Эмитенты</i>	<i>Дивиденды за 2001 г. (руб. за акцию)</i>	<i>Курсовая стоимость на 01.01.2002 г. руб.</i>	<i>Дивидендная доходность, %</i>
Лукойл	15	511	2,9
Мосэнерго	0,018	0,975	1,85
Газпром	0,44	30,9	1,42
Сбербанк	52,85	5290	1
ЮКОС	2,64	290	0,91
РАО ЕЭС	0,026	3,16	0,82
Ростелеком	0,214	31	0,69
Татнефть	0,1	21,8	0,46
Сургутнефтегаз	0,033	12,29	0,27
Норильский Никель	0	640	0
Сибнефть	0	57	0

Таблица 2

Прирост курсовой стоимости акций на начало 01.01.2003 г.

<i>Эмитент</i>	<i>Прирост курсовой стоимости акций, %</i>
Мосэнерго	127,69
Газпром	0,45
Сбербанк	59,74
ЮКОС	45,86
РАО ЕЭС	155,37

По аналогичной схеме производился расчет доходностей по данной стратегии и по другим годам тестового периода. Согласно стратегии в случае банкротства, слияния или поглощения первоначально выбранных эмитентов, происходит замена их акций на акции других эмитентов. Так в 2003 г. прекратила свое существование компания ОАО «ЮКОС», ее акции были заменены на акции ОАО «Сибнефть», уже находящиеся в инвестиционном портфеле, а в 2005 году, в результате поглощения ОАО «Сибнефти» компанией ОАО «Газпром», и компания ОАО «Сибнефть» прекратила свое существование. На расчетное место данной компании была включена компания ОАО «Северсталь», которая по указанным выше характеристикам была близка к ОАО «Сибнефть». Кроме того, в 2008 г. произошла реорганизация компании ОАО

«РАО ЕЭС», в результате чего ее акции выбыли из числа котируемых на бирже. В текущем списке отбора она была заменена акциями компании ОАО «НОВАТЭК» со сходными характеристиками, расчеты по замененным эмитентам производились по указанной выше схеме.

На основании данных, полученных в ходе выше произведенных расчетов, было произведено сравнение доходности портфелей, составленных в соответствии со стратегией дивидендной доходности, с инвестиционными показателями основных российских фондовых индексов – РТС, ММВБ, ММВБ топ 10 [8]. В таблице 3 приведены показатели доходностей дивидендной стратегии в сравнении с доходностями индексных портфелей за весь тестовый период.

Таблица 3

Показатели доходности сформированного портфеля в сравнении с показателями фондовых индексов

<i>Периоды</i>	<i>«Портфель дивидендной доходности»</i>	<i>Индекс РТС</i>	<i>Индекс ММВБ</i>	<i>Индекс ММВБ 10</i>
2002-2003 гг.	77,82	42,81	49,73	73,53
2003-2004 гг.	33,72	17,59	17,43	19,22
2004-2005 гг.	29,58	19,72	19,66	2,13
2005-2006 гг.	96,12	111,55	108,04	112,27
2006-2007 гг.	22,4	26,96	25,13	36,43
2007-2008 гг.	20,65	27,35	20,19	8,78
2008-2009 гг.	-62,56	-72,48	-67,52	-63,63
2009-2010 гг.	136,39	130,45	115,75	152,54
2010-2011 гг.	14,47	13,98	16,83	17,45
2011-2012 гг.	-18,74	-23,32	-18,52	-20,13
2012-2013 гг.	7,2	6,47	2,08	2,29
2013-2014 гг.	-4,5	-8,59	-0,66	-6,31

Из таблицы 3 видно, что портфель, управляемый на основе анализа дивидендной доходности, практически во все годы показывал более высокую доходность, чем инвестирование в фондовые индексы. Следует отметить, что в период 2005-2007 гг. доходность портфеля была ниже, чем у фондовых индексов, что объясняется указанными выше процессами банкротства, слияния или поглощения компаний-эмитентов, приводивших к необходимости изменения

состава портфеля и поиску активов, способных заменить выбывшие без потери экономической эффективности.

Далее сопоставим другие инвестиционные характеристики развиваемой активной портфельной стратегии управления с пассивным вложением средств в фондовые индексы [8], что наглядно представлено в таблице 4.

Таблица 4

Показатели эффективности активного управления портфелем на основе дивидендной доходности в сравнении с индексной стратегией

Наименование показателя	Дивидендная стратегия	Индекс РТС	Индекс ММВБ	Индекс ММВБ 10
Средняя доходность за весь тестовый период	29,38	24,37	24,01	27,88
Стандартное отклонение доходности	2,8	3,29	3,03	3,58
Коэффициент Шарпа	0,48	0,31	0,33	0,35

Из таблицы 4 видно, что вложение средств в индекс ММВБ 10 за рассматриваемый период является наиболее рискованным, об этом свидетельствует значение стандартного отклонения его доходности, второе и третье место по рискованности занимают вложения в индекс РТС и ММВБ, соответственно. Портфель, управляемый на основе анализа дивидендной доходности, приводит к наименьшему риску при более высокой доходности по сравнению с вложениями в рассматриваемые индексы. Напомним, что в таблице 4 указана доходность без учета дивидендов, которые за весь тестовый период (12 лет) мог бы получить инвестор.

Эффективность управления портфелем по рассматриваемой методике подтверждает и значение коэффициента Шарпа. Отметим, что значения данного коэффициента и для вложений средств принимают положительное значение, что говорит о том, что вложение средств в данные портфели было бы более эффективным по сравнению с вложением в безрисковые активы, но все же менее эффективным, чем в «портфель дивидендной доходности».

Таким образом, тестирование методики управления портфелем, основанной на анализе дивидендной доходности в долгосрочном периоде, показала наибольшую доходность при меньшем риске в сравнении с основными индексами российского фондового рынка. В некоторые периоды времени, доходность от применения данной стратегии значительно превосходила доходности основных индексов, хотя в ряде периодов стратегия незначительно уступала по доходности в сравнении с основными индексами, основные причины этого были указаны выше. Полученные значения доходности и коэффициента Шарпа также подтверждают выводы об эффективности предложенной стратегии.

В этой связи важно отметить, что методы фундаментального анализа, основанные на изучении дивиденд-

ной доходности, могут быть весьма эффективно применены при управлении портфельными инвестициями в долгосрочном периоде.

Список литературы

1. Белова Е.В., Огороков Д.К. Технический анализ финансовых рынков: учеб. пособие / Е.В. Белова, Д.К. Огороков. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 398 с. (Учебники Экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова).
2. Боди З., Кейн А., Маркус Дж. Принципы инвестиций. 4-ое изд. / Зви Боди, Алекс Кейн, Алан Дж. Маркус – М.: Вильямс, 2002. – 962 с.
4. Грэм, Б. Анализ ценных бумаг / Б. Грэм, Д. Додд; пер. с англ. под ред. А.В. Назаренко, О.Л. Пелявского. – М.: Вильямс, 2012. – 880 с.
5. Грэхем, Б. Разумный инвестор / Б. Грэхем, Д. Цвейг; пер. с англ. – М.: Вильямс, 2009. – 672 с.
6. Петров С.С., Кашина О.И. Исследование котировок на покупку и продажу акций на фондовой бирже в целях совершенствования инвестиционной стратегии / Петров С.С., Кашина О.И. // Аудит и финансовый анализ. – 2011. – №5. – С. 220-226.
7. Петров С.С., Кашина О.И. О применении мониторинга лимитных заявок на фондовой бирже для активного управления портфелем ценных бумаг / Петров С.С., Кашина О.И. // Аудит и финансовый анализ. – 2012. – №5. – С. 273-279.
8. Петров С.С., Кашина О.И. Оптимизация активной стратегии управления портфелем ценных бумаг по критериям ожидаемой доходности и риска / Петров С.С., Кашина О.И. // Аудит и финансовый анализ. – 2013. – №2. – С. 217-227.
9. Московская биржа, Электрон. дан. – М.: 2011-2014. – Режим доступа: <http://moex.com/>, свободный.

ВХОЖДЕНИЕ В ТАМОЖЕННЫЙ СОЮЗ КАК ФАКТОР ВОЗРОЖДЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕСПУБЛИКИ КЫРГЫЗСТАН

*Кайбылдаева Чолпон Замировна,
аспирант кафедры менеджмента
Российского университета дружбы народов*

С девяностых годов прошлого века в промышленности Кыргызстана произошли глубокие деструктивные процессы. Сначала разрушительное влияние оказал распад Советского Союза и разрыв всех хозяйственных связей между предприятиями, расположенными в разных странах бывшего Союза. В сочетании с тотальной нехваткой оборотных активов это сильно подорвало потенциал промышленного комплексареспублики и привело к распаду многих видов производств. Например, хлопок выращивался в России, г. Иваново. Соответственно, все технологические мощности находились в г. Иваново. Импорт новых технологий в страну требовал существенных капиталовложений. Затем поспешное вступление в ВТО окончательно добило киргизскую промышленность, вытеснив отечественные товары импортными, демпинговыми товарами. В какое-то время в социально-экономической и политической сферах страны происходил хаос, что также способствовало дальнейшему развалу национальной промышленной системы.

В настоящее время экономика республики базируется на *добыче золота («Кумтор»)*, на реэкспорте китайских товаров (преимущественно ширпотреб), *напрямую даже электроэнергию*, на небольшом количестве предприятий, производящих строительные материалы (порой полукустарным способом), на *экспорте сельскохозяйственной продукции (включая продукцию животноводства)*, на *швейном производстве и совсем небольшом экспорте отдельных видов продукции пищевой промышленности*.

Невозможно развивать экономику, базируясь на реэкспорте товаров, за что ратуют противники интеграции в Таможенный союз. Рано или поздно, но этот вид деятельности сойдет на нет в силу внешних факторов (которые сказываются уже сейчас, когда активность реэкспорта упала на 70%, а значит, необходимо искать ему замену, используя ресурсы торговых комплексов и развивая промышленное производство. И для этого можно использовать те перспективы, которые открывает присоединение Кыргызстана к Таможенному союзу, исследовав и оценив перспективы повышения конкурентоспособности отечественной промышленности на едином экономическом пространстве Союза. Вступление в Таможенный союз в среднесрочной и долгосрочной перспективе является стратегически правильным и судьбоносным решением для Кыргызстана, несмотря на популистские высказывания против интеграции со странами ТС отдельных политиков и экономистов [1, с.240-241].

Финансирование главным образом обеспечивалось за счет международных займов и грантов от международных финансовых институтов и стран-доноров (Всемирный банк, Азиатский банк развития и др.). Последние годы наблюдалось укрепление финансовой системы и банковского сектора страны. Совокупный капитал коммерческих банков вырос за 2005-2013 гг. в 3,3 раза и со-

ставлял около 220 млн долл. Активы банков за три года увеличились в 2,4 раза, обязательства - в 2,2 раза. Позитивное влияние на развитие банков оказало привлечение ряда иностранных коммерческих банков, доля которых насчитывает уже более 2/3 активов банковской системы, т.е. свыше 60% банковского капитала.

В страну завозятся не только промышленные товары и машины, но и продукты питания, предметы первой необходимости. Так, в потреблении импорт нефтепродуктов и природного газа составляет 100%, продовольственной пшеницы – свыше 55%, растительного масла – свыше 67%. За последние годы экономика Кыргызстана стала менее зависима от экспорта золота, так как доля экспорта других видов промышленной продукции значительно возросла. Наиболее доходной позицией во внешней торговле является реэкспорт товаров народного потребления из Китая на рынки Центральной Азии и России.

Согласно независимым оценкам, объем совокупного реэкспорта составляет более 2 млрд долл., торговая маржа от реэкспорта составляет более 13%. Другой крупной статьей кыргызского экспорта стала продукция швейной и текстильной промышленности (более 6% от общего объема экспорта), 90% которой вывозится в Россию и Казахстан. В 2000-2010 гг. счет текущих операций платежного баланса был устойчиво дефицитным. В 2010 г. дефицит по текущим операциям достиг максимального значения - 11,9% ВВП. С прошлого года в стране наблюдается спад производства в швейной промышленности. Объем производства в 2013 году составил \$146,2 миллиона, что практически на 40% меньше чем в 2012 году, т.е. – 7% ВВП.

Внешнеторговый оборот страны в предкризисный период имел устойчивое отрицательное saldo: 515 млн долл. в 2005 г., 1040 млн долл. в 2006 г., 1467 млн долл. в 2007 г. и 2430 млн долл. в 2008 г. В 2014 году по сравнению с 2013-м снизился на \$176 миллионов. В прошлом году внешнеторговый оборот страны составлял \$5 миллиардов 263 миллиона. В 2014-м он снизился до \$5 миллиардов 86 тысяч. Однако увеличился экспорт продукции из КР на \$58 тысяч (с \$1 миллиарда 37 тысяч в 2013-м до \$1 миллиарда 96 тысяч в нынешнем). Также за 10 месяцев 2014-го на \$238 миллионов упал объем импорта [3, с. 198].

Проведенный анализ показывает, что страна пытается больше производить, и меньше импортировать. Как и многим известно, благосостояние страны во многом зависит от экспорта. Экономика страны считается сбалансированной, если импорт составляет 20% не более. В данном случае страна пытается стать полноценным партнером. И при этом быть конкурентоспособным и на внешнем рынке. «Конкурентоспособность – это способность экономического субъекта или товара сохранять и улучшать свои позиции в среде других экономических субъектов или товаров. Устойчивый экономический рост непосредственно зависит от эффективности использования основных факторов конкурентоспособности» [2, с. 132].

Основные показатели развития промышленности Кыргызстана

	2009	2010	2011	2012	2013
Число предприятий и производств	2092	2039	1931	1883	1890
Объем промышленной продукции, млн. сомов	99031,5	126588,1	164623,9	136967,6	164843,5
Численность занятых в промышленности, тыс. человек	201,1	268,6	162,2	151,0	155,0
Сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток), млн. сомов	3110,4	17757,1	26695,9	-2892,8	13378,4

В Кыргызстане зарегистрировано на 2013 год 1890 предприятий. Из них 334 совместных с Казахстаном предприятий. По формам собственности: государственная 3,0%, муниципальная 2,7%, частная 94,3%.

В 2010 году в Казахстане было создано 3500 совместных российско-казахских предприятий. Стимулом послужили низкие налоги и сравнительно низкая цена рабочей силы. В Кыргызстане же еще более дешевая рабочая сила и низкие налоги. Это означает, что в стране могут появиться новые заводы, предприятия, а это новые рабочие места, перспективы на будущее.

23 декабря 2014г., в Москве был подписан договор о присоединении Кыргызстана к Таможенному союзу. Президент Алмазбек Атамбаев в своем интервью российским СМИ перед подписанием договора о вступлении в Таможенный союз сказал, что для высказываемых в Кыргызстане опасений нет оснований, страна объединяется со своими стратегическими партнерами: Россией и Казахстаном. Президент добавил, что Кыргызстан в Таможенном союзе будет акцентироваться на сельскохозяйственной и швейной продукции [4, с. 223].

Перспективы. Во-первых, создадутся хорошие условия для мигрантов. Со вступлением в силу договора их права будут официально защищены. Откроются широкие возможности при трудоустройстве, пребывании без регистрации. Общеизвестен большой вклад мигрантов в экономику страны, они перечисляют на родину полтора миллиарда долларов ежегодно. На эти средства в Кыргызстане строятся дома, покупаются автомобили. Во-вторых, со снятием таможенных постов несколько облегчится положение отечественных предпринимателей, исчезнут барьеры, мешающие бизнесу. Создадутся широкие возможности для экспорта продукции наших крестьян и фермеров в Россию и Казахстан. Конечно, при условии высокого качества и конкурентоспособности продукции. Мировая практика показывает, что снятие таможенных барьеров приводит к активизации торговли между странами. Безусловно, такие обстоятельства дают хорошие возможности киргизской экономике.

В направлении распределения денежных средств в рамках союзаработана специальная методика, в которой учитывается общий объем экономики стран-членов союза и доли распределяются в зависимости от уровня экономического развития каждой страны. Первый шаг Кыргызстана по обретению 1,9%-ой доли можно считать успехом. Например, Армения предприняла активные по-

пытки в данном направлении и получила 1,3%. Тем не менее надо отметить, что это только первый шаг. Надо сравнить с показателями Таможенной службы республики и потом делать вывод: малый этот процент или большой. Со вступлением договора в силу все таможенные поступления будут попадать в бюджет всего Таможенного союза, и потом 1,9% общей суммы будет перечисляться в Кыргызстан. По мнению министра экономики КР Темир Сариева, из 100 процентной доли Таможенного союза Казахстан обладает немногим более 7 процентов. Казахстанская экономика составляет 200 млрд долларов, Кыргызстана – менее 10 млрд долларов. Доля Беларуси – 4,7 процентов, Армении – 1,3 процентов. Таким образом, Кыргызстан обрел очень большие возможности при распределении таможенных поступлений.

Договор о присоединении Кыргызстана к Евразийскому экономическому союзу вступит в силу с 1 мая 2015 года. Таможенный контроль на границе с Казахстаном будет снят с 8 мая будущего года, что откроет новые перспективы в развитии национальной промышленности Кыргызстана.

Список литературы

1. Гусов А.З., Кайбылдаева Ч.З. Перспективы развития промышленности Кыргызстана в условиях интеграции в Таможенный союз. // Ученые записки Российской академии предпринимательства: Роль и место цивилизованного предпринимательства в экономике России: Сб. науч. трудов. Вып. XL. – М.: Агентство печати «Наука и образование», 2014. с. 240-241.
2. Гусов А.З., Кайбылдаева Ч.З. Сущность и основные факторы конкурентоспособности отраслей промышленности в современной экономике. // Ученые записки Российской академии предпринимательства: Роль и место цивилизованного предпринимательства в экономике России: Сб. науч. трудов. Вып. XLI. – М.: Агентство печати «Наука и образование», 2014. – с. 132.
3. Иванова И.Н. Производственный менеджмент. М.: 2014, стр. 198. Юрайт.
4. Лифиц И.М. Конкурентоспособность товаров и услуг. М.: 2014, стр. 223. Юрайт.
5. Фатхудинов Р.А. Управленческие решения. М.: 2014, стр. 219. ИНФРА-М.
6. www.stat.kg Национальный статистический комитет Кыргызской Республики.
7. www.akipress.org Информационная служба КР.

АНАЛИЗ РЫНОЧНО-ОРИЕНТИРОВАННОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Кайдина Мария Александровна

Преподаватель, МГМСУ им. А.И. Евдокимова, г. Москва

В современном мире маркетинг является основополагающей идеологией ведения бизнеса, определяющей стратегическое и тактическое поведение предприятия на рынке. Предприятия стремятся выработать стратегии рыночной ориентации, руководствуясь тем, что все стратегические решения основываются на глубоком понимании рынков, потребителей и конкурентов.

Стратегический маркетинг направлен на повышение эффективности работы предприятия в целом. Одна из задач стратегического маркетинга – создание исключительной потребительской ценности путем создания комплексной корпоративную стратегию рыночной ориентации. Стратегический маркетинг служит звеном, соединяющим предприятие с его внешним окружением, и рассматривает функцию маркетинга как фундаментальную основу деятельности предприятия в целом. [1]

Рыночная ориентация предполагает понимание природы рынков и характера конкуренции. Предприятия рыночной ориентации демонстрируют превосходное умение собирать и анализировать информацию о рынках, что в дальнейшем определяет их стратегии. Рыночная ориентация – это, с одной стороны, корпоративная культура предприятия, а с другой – процесс создания исключительной потребительской ценности.

Интересы рыночной ориентации простираются дальше традиционных границ рынков, охватывая весь спектр доступных источников рыночных идей и знаний. Предприятия стремятся выработать стратегии рыночной ориентации, руководствуясь тем, что все стратегические решения должны основываться на глубоком понимании рынков, потребителей и конкурентов.

Предпосылкой создания стратегии рыночной ориентации может служить следующее утверждение: отправная точка создания корпоративной стратегии – это рынок и потребители, его формирующие. Сам процесс рыночной ориентации предусматривает ряд мероприятий:

1. Концентрация внимания на потребителе. Необходимо осознавать предпочтения и нужды потребителей и направлять свои усилия и ресурсы на удовлетворение этих нужд. Степень удовлетворенности потребителей определяется как сравнение ожиданий потребителя с результатом потребления. Создание и поддержка тесных взаимоотношений со своими потребителями – важный момент в процессе обретения предприятием рыночной ориентации. Подобные взаимоотношения выгодны обеим сторонам благодаря двустороннему процессу обмена информацией и взаимному сотрудничеству. Потребители являются ценным активом предприятия.
2. Отслеживание действий конкурентов. Знание своих конкурентов также важно, как и знание своих потребителей. Неспособность распознавать и оперативно реагировать на угрозы со стороны конкурентов может обернуться серьезными последствиями.
3. Сбор информации о рынках. Решение стратегических задач предполагает сбор соответствующей информации и ее оперативный анализ. Трудность представляет выработка эффективного подхода к сбору релевантной информации, отражающей результативность всех функций предприятия, нежели

традиционный анализ нормализованных показателей. Изучение рынка предполагает не только накопление информации. Этот процесс предусматривает также ее распространение среди различных функциональных отделов, анализ информации и выработку стратегии дальнейших действий на основании результатов этого анализа.

4. Ключевые компетенции. Стратегия рыночной ориентации предполагает, что внимание предприятия сосредоточено на его ключевых компетенциях. «Ключевые компетенции – это совокупность навыков и знаний, применяемых организацией в своей деятельности и позволяющих добиваться эффективности этой деятельности» [3, с. 29]. Ключевые компетенции не являются отдельной функцией или активом предприятия, они интегрированы в основные функциональные процессы. Ключевые компетенции играют большую роль при формировании стратегии.
5. Создание потребительской ценности. «Процесс создания потребительской ценности начинается с корпоративной стратегии, основанной на глубоком понимании нужд потребителей» [3, с.32]. На протяжении 90-х годов процессу создания потребительской ценности уделялось пристальное внимание со стороны управленческого персонала, что было вызвано использованием такого управленческого подхода, как всеобщее управление качеством, жесткой конкуренцией и растущими запросами потребителей.

Потребительская ценность – это полученные от товара выгоды минус издержки на его приобретение. К выгодам относятся: сам товар, сопроводительный сервис, опыт, полученные в процессе получения товара, и личные впечатления от товара. Издержки – это деньги, потраченные на покупку, затраты времени и усилий и моральные издержки (ассоциируемый с товаром риск). Исключительная потребительская ценность характеризуется высокой степенью превосходства благоприятных впечатлений, связанных с опытом потребления товара, над первоначальными потребительскими ожиданиями и потребительской ценностью, предлагаемой конкурентами. Наиболее эффективные способы создания потребительской ценности определяют, исходя из компетенций предприятия. Мероприятия по повышению потребительской ценности способствуют становлению рыночной ориентации предприятия и усилению ее ключевых компетенций

Создание исключительной потребительской ценности, являющееся результирующим элементом рыночной ориентации предприятия, предполагает эффективное сотрудничество всех функциональных подразделений предприятия.

Из вышеизложенного материала можно сделать вывод о главных составляющих рыночно-ориентированной стратегии:

- основные элементы корпоративной стратегии;
- изучение рынка и потребителей;
- отслеживание конкурентов;
- ключевые компетенции предприятия;
- создание исключительной потребительской ценности.

Вышеперечисленные элементы рыночно-ориентированной стратегии невозможно воплотить в жизнь, не имея необходимых ресурсов. К таким ресурсам в первую

очередь относится служба стратегического маркетинга и специалисты, работающие в этой службе, которые находят и анализируют такой ресурс, как информация, на основе которого строится стратегия предприятия. Поэтому стратегия предприятия напрямую зависит от статуса службы маркетинга на предприятии.

Статус службы маркетинга на предприятии полностью определяет функционирование данной службы, место и роль службы маркетинга в системе управления предприятием. Высокий статус службы маркетинга является

важной составляющей в обеспечении предприятию долговременного устойчивого существования и развития. [2, с. 82]

В таблице 1 представлены названия, которые мы присваиваем в работе разным статусам службы маркетинга для исследования его взаимосвязей с рыночно-ориентированной стратегией промышленного предприятия. Таблица 1 составлена на основе функций, выполняемых маркетинговой службой в организации.

Таблица 1

Разделение статусов службы маркетинга

<i>Описание внутрифирменного статуса службы маркетинга относительно ОСУ</i>	<i>Статус службы маркетинга</i>
Отсутствует маркетинговая наполненность деятельности	Нулевой маркетинг
Маркетинг входит в коммерческую службу	Единичный маркетинг
Службы маркетинга и сбыта имеют равноправные позиции	Начальный маркетинг
Сбытовая деятельность осуществляется под контролем маркетинга	Полный маркетинг
Маркетинг – главная функция предприятия	Стратегический маркетинг

Из таблицы видно, что стратегический маркетинг в настоящее время является самым высоким статусом, к которому необходимо стремиться всем предприятиям. Но главное, помнить о системном подходе к преобразованиям и совершенствовать деятельность предприятия для достижения высшего статуса вместе с достижением соответствующей структуры и стратегии предприятия.

Принимая за условие идеальное развитие ситуации, мы получаем такую взаимосвязь рыночно-ориентированной стратегии и статуса службы маркетинга на промышленном предприятии:

1. Классическая корпоративная стратегия (миссия, цели, направления развития, ресурсы и т.п.) создается на предприятии не зависимо от того присутствует ли маркетинг на предприятии. Поэтому такая стратегия соответствует нулевому маркетингу по разработанной нами шкале оценки статуса службы маркетинга на предприятии.
2. Такой элемент стратегии как анализ рынка и потребителей не возможен без маркетингового инструментария, поэтому в сумме с классической корпоративной стратегией соответствует единичному маркетингу, т.к. для проведения такого анализа достаточно иметь маркетинговое направление деятельности в функциях сбыта.
3. Отслеживание конкурентов предполагает более тесное сотрудничество с отделом сбыта и доступ к

информации о стратегических партнерах, поэтому присоединение этого элемента к стратегии, имеющей первый и второй элементы, соответствует такому статусу службы маркетинга, как начальный. Статус службы маркетинга на этом уровне предполагает некоторую самостоятельность и ответственность этой службы.

4. Ключевая компетенция предприятия предполагает межфункциональное сотрудничество службы маркетинга со всеми подразделениями предприятия как отдельное и независимое направление деятельности предприятия, поэтому добавление этого элемента к стратегии соответствует полному маркетингу.
5. Создание исключительной потребительской ценности является на данный момент пиком рыночной ориентации предприятия, поэтому с этим элементом стратегия имеет право именоваться рыночно-ориентированной, что соответствует повышению статуса службы маркетинга до стратегического маркетинга. Потому что стратегический маркетинг ставит задачу концентрации внимания на потребителе, имеет возможность оказывать реальное воздействие на другие подразделения предприятия в направлении изменения подхода к потребителям. Описанная взаимосвязь представлена в таблице 2.

Таблица 2

Взаимосвязь рыночно-ориентированной стратегии и статуса службы маркетинга на промышленном предприятии

<i>Элементы рыночно-ориентированной стратегии предприятия</i>	<i>Описание статуса службы маркетинга на предприятии</i>
Корпоративная стратегия	Нулевой маркетинг
Корпоративная стратегия + изучение рынка и потребителей	Единичный маркетинг
Корпоративная стратегия + изучение рынка и потребителей + отслеживание конкурентов	Начальный маркетинг
Корпоративная стратегия + изучение рынка и потребителей + отслеживание конкурентов + ключевые компетенции	Полный маркетинг
Корпоративная стратегия + изучение рынка и потребителей + отслеживание конкурентов + ключевые компетенции + исключительная потребительская ценность = Рыночно-ориентированная стратегия	Стратегический маркетинг

В результате анализа составляющих стратегии рыночной ориентации нами выявлена взаимосвязь внутрифирменного статуса службы маркетинга со стратегией предприятия.

Для эффективной работы данной взаимосвязи необходимо одновременное развитие стратегии предприятия до рыночно-ориентированной и статуса службы маркетинга до стратегического маркетинга.

Список литературы

1. Жаркова М.А., Темнышова Е.П. Влияние статуса службы маркетинга на организационную структуру управления промышленным предприятием // Вестник Университета. Государственный Университет Управления, - М.: ГУУ, 2012.
2. Кеворков В.В., Леонтьев С.В. Политика и практика маркетинга на предприятии. Учебно-методическое пособие. – М.: ИСАРП, «Бизнес – Тезаурус», 1999. – 192 с.
3. Кревенс Д. Стратегический маркетинг, 6-е издание.: Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2008. – 512 с.
4. МакДональд М., Смит Б., Ворд К. Должная проверка маркетинга. Переориентация стратегии на стоимость компании: Пер. с англ. – М.: ООО «Группа ИТД», 2007. – 302 с.
5. Шведова И.А., Кузнецова Т.Е. Книга директора по маркетингу производственного предприятия. – Спб.: Питер, 2009. – 432 с.

ВЗАИМОСВЯЗЬ МОНЕТИЗАЦИИ И ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Казьмин Андрей Юрьевич

*аспирант кафедры финансов, денежного обращения,
кредита и банков Госуниверситет-УНПК, г.Орёл*

Вопросы, касающиеся монетизации экономики, последнее время приобретают всё большее значение. Как известно, уровень монетизации экономики отражает способность финансовой системы трансформировать капитал для участия в воспроизводственном процессе. На современном этапе в России более низкая монетизация в сравнении с развитыми экономиками. Достижение целевой монетизации создает условия для устойчивого экономического роста и в конечном итоге приводит к повышению качества жизни населения в целом. Всё это повышает актуальность данной темы в целях определения оптимального значения данного показателя для российской экономики. Необходимым условием повышения монетизации экономики является развитие финансовых институтов, создание благоприятной среды для инвестиций, в особенности на долгосрочной основе.

На данный момент существуют различные подходы к трактовке понятия «монетизация». При этом в экономической литературе часто понимают под монетизацией технический коэффициент.

Уровень монетаризации экономики – запас денежной массы на 1 руб. валового внутреннего продукта, равный М/ВВП.

Монетизация – отношение денежной массы (наличные деньги и денежные средства на счетах предприятий и вкладов населения в банках) к объему ВВП [4, с.9].

Профессор А.М.Косой считает, что монетизация экономики – это средство обеспечения и удовлетворения платежеспособного спроса на деньги, в том числе на денежный капитал, всей экономики страны как единого целого.

На наш взгляд, следует разграничивать данные понятия. Монетизация экономики отражает её насыщенность ликвидными активами, в то время как коэффициент монетизации стоит рассматривать как показатель, отражающий монетизацию экономики.

В связи с вышеизложенным возникает ряд трудностей, касающихся определением данного показателя.

Во-первых, при расчете показателя следует учитывать среднегодовое значение денежной массы. Так как исчисление коэффициента с использованием моментного показателя М2 (на пример на 1 января) искажает значение данного показателя по причине того, что ВВП-показатель интервальный.

Во-вторых, необходимо повышение значимости данного показателя для ЦБ и правительства. В связи с этим, необходимо создание методологии расчета данного показателя, при которой будет возможна его оценка на заданный момент времени. Это ставит определенные задачи перед Центральным Банком по совершенствованию методики расчета денежной массы, а перед Росстатом расчет показателя, отражающего размер экономики на заданную дату.

Следует отметить, что коэффициент монетизация экономики России в 1991 году составлял 66,4%. Хотя в последующем наблюдалась устойчивая тенденция по снижению монетизации, достигнув в кризисном 1998 году 16,3%. Столь резкое сокращение насыщенности экономики деньгами обусловлено увеличением диспропорций в экономике, инфляционными процессами, трудностями в проведении рыночных преобразований.

Всё это привело к тому, что в научных кругах в связи с резким сокращением монетизации разразилась дискуссия по вопросу разрешения данной проблемы. Ряд экономистов предлагали увеличение эмиссии денег для повышения монетизации. Другие же выступали против, заявляя, что дополнительная эмиссия приведёт к повышенной инфляции и в конечном счёте к снижению коэффициента монетизации. Так А.Н.Илларионов заявил, что «...попытка осуществления на практике предложений об увеличении денежной эмиссии для повышения коэффициента монетизации до уровня 30 – 35% или 50 – 60% приведет к прямо противоположным результатам – к уменьшению его величины» [2, с.49].

Тенденции по увеличению доли наличных денег, наблюдавшиеся в России до 2000 года, связаны с утратой доверия к банковской системе, указывает на слабую развитость финансового сектора. Влияет на структуру также

уровень реальных процентных ставок по депозитам. В случае если они отрицательные, экономические агенты вынуждены изымать деньги с вкладов и инвестировать в другие активы, обеспечивающие более высокую доходность.

За период с 2000 по 2013 годы в России наблюдается устойчивая тенденция по увеличению коэффициента монетизации. Если в 2000 году он равнялся 12,3%, то в

2013 он уже составлял 42,5%. При расчете данного показателя учитывалось среднегодовое значение денежной массы. Важно и то, что в сочетании с ростом насыщенности экономики деньгами происходило замедление инфляционных процессов. Так последние три года в России удалось снизить инфляцию до уровня ниже 7%. Из отрицательных тенденций стоит отметить замедление темпов роста ВВП.

Таблица 1

Значение коэффициента монетизации в 2009 и 2013г. в 10 крупнейших экономиках мира.

<i>Страна</i>	<i>2009</i>	<i>2013</i>
Бразилия	69,0	79,9
Китай	179,0	194,5
Германия	193,4	163,1
Франция	145,9	155,1
Великобритания	178,4	160,2
Индия	77,7	77,4
Италия	140,9	162,9
Япония	227,0	248,7
Россия	49,2	55,8
США	90,4	88,0

В 2013 году произошло увеличение монетизации относительно 2009 года практически во всех государствах, за исключением Германии, Великобритании. Практически неизменным остался данный показатель в США. В таблице 1 наглядно продемонстрировано, что в России в 2013, как и в 2009 году, наименьшее значение данного показателя среди всех представленных государств.

Монетизация российской экономики в 3-5 раз меньше, чем в развитых странах, и даже меньше, чем в восточноевропейских странах. Темпы увеличения монетизации экономики России остаются на достаточно низком уровне (около 2 проц. пункта в год). Другими словами,

России при нынешних темпах роста монетизации необходимо 15-20 лет, чтобы достигнуть уровень в 80%.

Наибольшие значения коэффициента монетизации наблюдаются в таких странах, как Гонконг, Япония, Сингапур, Великобритания, Швейцария, Австралия, Сингапур то есть те страны, на территории которых действуют важнейшие мировые финансовые центры.

Это и неудивительно, ибо нормальное функционирование финансовых центров возможно лишь при наличии исключительно высокой степени доверия к банковским системам соответствующих стран со стороны как резидентов, так и нерезидентов.

Таблица 2

Инфляция, рост ВВП, реальная процентная ставка и прирост денежной массы к началу года в странах БРИК и США в 2009 году

<i>Страна</i>	<i>Реальная процентная ставка, %</i>	<i>Рост ВВП, %</i>	<i>Инфляция, %</i>	<i>Прирост денежной массы, %</i>
Бразилия	35,0	-0,3	4,9	16,3
Китай	6,0	9,2	-0,7	28,4
Индия	5,8	8,5	10,9	18,0
Россия	13,1	-7,8	11,7	17,3
США	2,5	-2,8	-0,4	5,1

В 2009 году, из представленных 5 государств, Китай, имея наибольшее значение коэффициента монетизации 179%, показал наибольший рост ВВП 9,2%, и это в кризисный год. Следует обратить внимание, что это произошло на фоне наибольшего прироста денежной массы к началу года и дефляции 0,4%.

В России в 2009 году при монетизации экономики 49,2% произошел наибольший спад ВВП – 7,8% и наибольшая инфляция среди рассматриваемых стран 11,7%. Проанализировав, взаимосвязь роста ВВП и инфляции от монетизации в 2009 году представляет интерес сравнить данные индикаторы с 2013 годом.

Таблица 3

Инфляция, рост ВВП, реальная процентная ставка и прирост денежной массы к началу года в странах БРИК и США в 2013 году.

<i>Страна</i>	<i>Реальная процентная ставка, %</i>	<i>Рост ВВП, %</i>	<i>Инфляция, %</i>	<i>Прирост денежной массы к началу года, %</i>
Бразилия	18,4	2,5	6,2	8,9
Китай	4,2	7,7	2,6	13,6
Индия	3,2	5,0	10,9	14,8
Россия	3,4	1,3	6,8	15,7
США	1,7	1,9	1,5	4,1

В 2013 году ситуация схожа с 2009г., Россия, имея наименьшую монетизацию 55,8%, получила наименьший рост ВВП 1,3%, при этом инфляции больше только в Индии. Китай с монетизацией экономики 194,5%, получил наибольший рост ВВП 7,7% и инфляцию 2,6%

При этом, если в развитых странах в последнее время уровень ставок рефинансирования устойчиво находится на уровне значительно ниже инфляции, то во многих странах с развивающимся рынком (в том числе в России) такой уровень ставок, напротив, выше инфляции, что в целом означает более реструктивную политику и не ведет к увеличению доступности ресурсов, необходимых для участников экономики. Особый интерес представляет анализ прироста денежной массы, ВВП и инфляции за последние 14 лет в крупнейших экономиках.

На основании данных, представленных в таблице 4, можно сделать вывод, что наблюдается значительный разрыв темпов прироста денежной массы между странами с развивающейся экономикой и странами с развитой экономикой. Во всех развитых странах темп прироста не превысил 200% (в Японии произошло даже сокращение денежной массы), в то время как в Китае, Индии, Бразилии он

превысил 700%, а в России денежная масса увеличилась в 37,5 раз. Конечно, необходимо отметить и значительное превышение инфляции в России в данный период не только над развитыми странами, но и над Индией и Бразилией. При этом в Китае, несмотря на темп прироста денежной массы характерной для стран со схожим уровнем развития удалось достигнуть инфляции характерной для стран с высоким уровнем развития.

За последнее десятилетие в России произошли значительные позитивные сдвиги в экономике. России удалось стабилизировать инфляцию, обеспечить интенсивный прирост денежной массы в сочетании с достаточно высокими темпами роста. Произошло увеличение коэффициента монетизации с 12,3 % до 42,5%, однако данный уровень пока достаточно низкий не только в сравнении с развитыми экономиками, но и с развивающимися. В работе показано, что высокий уровень монетизации может сочетаться с низкой инфляцией и высокими темпами роста ВВП. В этой связи интересен опыт Китая, экономика которого демонстрирует сочетание вышеуказанных индикаторов причем как в кризисный период – в 2009 году, так и 2013 г.

Таблица 4

Темпы прироста ВВП, инфляции, денежной массы и ВВП на душу населения в 10 крупнейших экономиках мира за период 2000-2013 гг.

<i>Страна</i>	<i>Темп прироста реального ВВП, %</i>	<i>Темп прироста инфляции, %</i>	<i>Темп прироста денежной массы, %</i>	<i>Темп прироста ВВП на душу населения, %</i>
США	30,6	39,9	127,6	45,7
Китай	269,4	37,4	814,2	617,2
Япония	13,1	-3,2	-1,7	3,2
Германия	18,5	25,1	33,2	96,5
Франция	18,5	26,5	127,2	90,2
Великобритания	26,7	36,6	177,0	55,1
Бразилия	58,3	143,2	731,7	203,4
Россия	92,6	377,6	3652,7	724,8
Италия	3,5	36,1	176,3	78,6
Индия	151,4	153,4	765,1	227,8

Учитывая последние вызовы, возникшие перед российской экономикой, перед денежно-кредитными властями стоит задача повышения монетизации экономики в сочетании с режимом таргетирования инфляции и фактически отказом от плавающего валютного курса. Усугубляет данную задачу и последнее повышение ключевой ставки до 17%, что практически приводит к замедлению

экономической активности и ставит вопрос функционирования целых отраслей, за исключением высокорентабельных. Конечно, данные мероприятия направлены на стабилизацию курса национальной валюты, снижение инфляционных ожиданий, прекращение спекулятивных настроений на валютном и фондовых рынках. В этой

связи, приходится надеется, что со стабилизацией политической ситуации и увеличения стоимости нефти, ЦБ снизит ключевую ставку и откажется от реструктивной политики. На данный момент перед органами государственной власти стоит задачи по целевой поддержке целых отраслей экономики, банковской системы, снижению импортозависимости, выполнению в полном объеме социальных гарантий, в целях повышения доверия общества к органам власти, недопущения стагнации российской экономики. Выполнение данных условий должно обеспечить повышение монетизации экономики, сдерживанию инфляции, росту ВВП и в конечном итоге к повышению качества жизни граждан.

Список литературы

1. Косой. А.М. Современные деньги // Деньги и кредит. 2002. № 6. С.42-52.
2. Россия и зарубежные страны: сравнение по основным показателям [Текст] // Вопросы экономики. – 1996. – №12.
3. Садков В., Греков И. О совершенствовании статистики денежного обращения и модернизации оценки структуры денежной массы // Вопросы статистики. № 6. 2005. С. 12-16.
4. Экономический словарь / Под ред. А.И. Архипова. М.: «Проспект».2001. 620 с.

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА СОСТОЯНИЯ МЕДИЦИНСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ КАК СУБЪЕКТОВ ЭКОНОМИКИ, ПОРОЖДАЮЩИХ СТОИМОСТЬ¹

Хан Нинель Викторовна

Канд.экон.наук, доцент, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации г. Москва

Сачук Татьяна Викторовна

Доктор экон. н., доцент, Карельский филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации г. Петрозаводск

На протяжении ряда лет в здравоохранении активно меняются статусы и функции субъектов, связанные с изменением полномочий между органами власти по всей вертикали, а также и объектов управления, связанные с изменением организационно-правового статуса государственных (муниципальных) учреждений, расширяющих предпринимательскую деятельность и участием частных медицинских организаций в реализации государственных программ. Это делает необходимым изменить весь комплекс взаимодействия сторон.

Следует признать, что экономические связи хозяйствующих субъектов с поставщиками и подрядчиками, контрагентами, потребителями в здравоохранении носят предпринимательскую природу. Однако, продажи медицинских услуг некоммерческими организациями юридическим лицам и гражданам воспринимаются как угрозы существования государственного сектора и нарушение конституционных прав граждан на получение бесплатной медицинской помощи. В тоже время, новый организационно-правовой статус государственных (муниципальных) учреждений здравоохранения предусматривает активное участие в предпринимательской деятельности и свободное распоряжение доходами от данной деятельности в соответствии с уставными целями.

Каким образом должно быть организовано государственное управление отраслью и отдельными медицинскими учреждениями в новых условиях, чтобы обеспечить оказание качественных медицинских услуг?

Рассмотрим некоторые статистические показатели, отражающие положение дел в отрасли и финансовые состояние медицинских организаций.

За период с 2000 по 2012 год в сфере здравоохранения произошли значительные изменения: снизилось количество медицинских организаций государственной формы собственности за счет укрупнения медицинских

организаций (с 19044 в 2000 г. до 12029 в 2012 году). При этом мощность амбулаторно-поликлинических организаций государственной формы собственности за этот же период времени несколько выросла от 3444,8 до 3445,9 тыс. посещений в смену. Наряду с этим растет количество негосударственных медицинских организаций (с 1724 до 3748 за указанный период), в том числе частных стационарных медицинских организаций, в которых наблюдается значительный прирост мощности.

Сеть лечебно-профилактических организаций (больничные организации) также значительно изменилась. Число государственных больничных организаций сократилось с 10617 в 2002 году до 5947 в 2012 году, число негосударственных больничных организаций растет, но на 2012 год их доля все равно невелика и составляет не более 4 %.

Техническое состояние и благоустройство медицинских организаций оставляет желать лучшего. В 2012 году 22,5 % больничных организаций не имели горячего водоснабжения, 6,5% - канализации, 7,4 % - центрального отопления. 30,9 % амбулаторных организаций не имели горячего водоснабжения, 9,2% - канализации, 10,6 % - центрального отопления. Практически каждое третье здание требует капитального ремонта. Активы медицинских организаций обременены зданиями, находящимися в аварийном состоянии. Степень износа оборудования в здравоохранении составляет в 2012 году 52,7%, и это несмотря на реализацию национального проекта «Здоровье».

Инвестирование медицинских организаций осуществляется как из собственных средств, так и из бюджетов различных уровней (Таблица 1).

Медицина - фондоемкое производство, в значительной мере современная медицина зависима от высоких технологий (см. Таблицу 2).

¹ Статья подготовлена в рамках НИР РАНХиГС при Президенте Российской Федерации «Анализ факторов капитала медицинской организации для создания и реализации качественных медицинских услуг», 2014 г.

Таблица 1

Структура инвестиций в основной капитал по источникам финансирования ²

Показатели, в % к итогу	2005	2010	2011	2012
собственные средства	15,7	7,8	6,8	7,4
средства федерального бюджета	16,4	32,5	29,1	39,3
средства бюджетов субъектов Российской Федерации	45,4	40	44,5	38,3

Таблица 2

Структуры имущества медицинских организаций

годы	остаточная стоимость нематериальных активов	остаточная стоимость основных средств	долгосрочные финансовые вложения	запасы	краткосрочные финансовые вложения	денежные средства
2008	0	59,3	5,7	6,2	4	4,8
2009	0	55,7	7,6	5,7	4,6	5,1
2010	0	53,8	9	5,7	4,4	5,7
2011	0,4	73,6	4,7	3,3	2,9	3,9

В структуре имущества значительная доля основных средств. Поэтому в амортизация является для медицинских организаций той значительной величиной, которая должна создать технико-технологическую политику развития.

Для медицинских организаций характерны существенные доли затрат на заработную плату, материалы и амортизацию (Таблица 3)

Таблица 3

Структура затрат на производство продукции (работ, услуг) в 2011 г

Показатели, в % к итогу	
сырье и материалы	18,8
топливо	2,1
энергия	3,3
прочие материальные затраты	4,6
затраты на оплату труда	36,8
страховые взносы в фонды	10,5
амортизация основных средств	5,1
прочие затраты	18,8

Основные финансовые результаты деятельности медицинских организаций представлены в Таблице 4

Таблица 4

Финансовые показатели деятельности медицинских организаций, млн. руб.

Показатели	Выручка (нетто) от услуг	Себестоимость проданных услуг	Валовой доход	Коммерческие и управленческие расходы	Прибыль (убыток) от продаж	Сальдо прочих доходов и расходов	Сальдированный финансовый результат
2008	102011	85349	16662	8598	8064	-1976	6088
2009	118207	100569	17638	10866	6772	319	7091
2010	124121	105304	18817	12241	6576	-3344	3232
2011	262767	245059	17708	13438	4270	1741	6011

² Здесь и далее приведены статистические данные, опубликованные на сайте Федеральной службы государственной статистики [1]

Оборотные активы являются основой операционной деятельности организации. Динамика и структура оборотных активов отражает эффективность оперативных

управленческих решений руководителей медицинских организаций (см. Таблицу 5).

Таблица 5

Оборотные активы медицинских организаций (на конец года; млн. руб.)

здравоохранение	оборотные активы - всего	запасы	краткосрочные финансовые вложения	денежные
2008	28256	6823	4454	5291
2009	35299	7622	6176	6865
2010	41647	8928	6943	8913
2011	64642	11911	10398	13947

Наличие высоких остатков денежных средств дает высокую ликвидность, но и указывает на низкую деловую активность.

Анализ дебиторской и кредиторской задолженности медицинских организаций показывает, что средние сроки погашения дебиторской задолженности в сфере здравоохранения с 28 дней выросли в 2011 году до 33 дней. При этом средние сроки погашения кредиторской задолженности в сфере здравоохранения выросли с 45

дней в 2008 году до 52 дней в 2011 году, то есть сроки кредиторской задолженности выше чем, чем дебиторской. Медицинская организация, как и любой субъект рынка, обладает автономией и финансовой самостоятельностью. Невозможность погашать затраты из получаемых доходов приводит к банкротству организации.

Рассмотрим отдельные показатели платежеспособности и финансовой устойчивости медицинских организаций (Таблица 6)

Таблица 6

Показатели платежеспособности и финансовой устойчивости медицинских организаций (в %)

	2008	2009	2010	2011
Коэффициент текущей ликвидности	124,5	123,8	111,6	106,4
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	-67	-48,5	-45,5	-37,2
Коэффициент автономии	57,2	61	61,4	75,1

¹⁾ Знак минус означает недостаток собственных источников для формирования оборотных активов.

Все приведенные выше статистические показатели и показатели финансового состояния медицинских организаций складывались при постоянном и значительном росте средних потребительских цены за указанный период, что должно было сказаться на общем денежном потоке в отрасли. Однако, мы наблюдаем обратный эффект. Сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток) в % к предыдущему году составил в здравоохранении в 2008 году 102,3 %, в 2009 — 112,4 %. в 2010 — 53,5 %, в 2011 — 54,6%. В социальных отраслях после роста инвестиционной активности сальдированный результат становится хуже, так как увеличивающаяся нагрузка на оперативные бюджеты приводит к увеличению затрат медицинских организаций, которые не сразу возмещаются на рынке услуг, возникают финансовые проблемы.

На основании представленной информации можно сделать несколько предположений:

- государственные медицинские организации обременены активами, не пригодными к созданию качественных медицинских услуг. Зачастую полученные доходы от предпринимательской деятельности тратятся на покрытие дефицита по содержанию имущества или даже на предоставление услуг по обязательному медицинскому страхованию;
- бюджетный принцип формирования затрат пока используется в финансировании здравоохранения, и возможно кассовый метод учета не скоро уступит

место методу начисления. Особенности учета, способ распределения денежного потока по отдельным услугам не позволяют выявить соотношение цены услуги и её полной стоимости;

- складывающаяся система тарифного регулирования не позволяет в полной мере покрыть все фактические расходы медицинской организации, возможно, еще и потому что особенности учета, способ распределения денежного потока по отдельным услугам не позволяют выявить соотношение «цены» услуги и её полной стоимости По мнению Шиповой В.М.: «смещение потоков финансирования происходит на уровне ЛПУ, а неполное включение в состав тарифа на оказание медицинской помощи в условиях ОМС всех статей расходов приводит к тому, что размывается и возможная связь между объемами работы и оплатой медицинской помощи в целом по учреждению» [2];
- частое изменение тарифов и их непрозрачность не позволяет учитывать долгосрочные интересы участников системы здравоохранения и действительно планировать развитие организации на перспективу;
- характер экономического и социального интереса и понимания руководителем медицинской организации тактических и стратегических задач задает

специфическое понимание и оценку желаемой эффективности деятельности организации, формальных и неформальных ограничений, связанных с ее достижением, технологии реализации целей, а также весь комплекс интерпретаций имеющихся и предстоящих взаимодействий с внешней социальной средой.

Реформирование системы здравоохранения в дальнейшем должно происходить с учетом ряда обязательных условий, а именно:

- внедрение федеральных стандартов сопровождается целевым финансированием, что требует не только возмещения экономических расходов, но организационных перемен в планировании объемных показателей программ государственных гарантий, оценку результатов работы медицинских организаций всех форм собственности;
- источником средств для самофинансирования должны стать как растущие цены и спрос на рынке медицинских услуг, так и эффективное хозяйствование руководителей организации, качественная система управления;
- разнонаправленность задач и отдельный учет направлений деятельности усложняют построение единой стратегии медицинской организации, требуют новых подходов к планированию, анализу, учету, контролю за результатами;
- существование социальных институтов в условиях «многонаправленных» реформ, связанных с изменением финансового обеспечения государственных услуг, смены форм ведения дела в государственных учреждениях, изменением моделей страхования (обязательного для граждан и добровольного), пересмотра полномочий по управлению в отраслях и территориальных образованиях предполагают ведение деятельности в условиях неопределенности и отсутствии опыта анализа тактических задач и отдаленных последствий принимаемых управленческих решений.

Таким образом, от руководителей во многом зависит выстраивание институциональной модели управления, включающей принципиальные представления о содержании практики управления и границах его осуществления. Очевидно, что современный этап формирования модели развития здравоохранения, как социального института, требует учета всех методологических особенностей и обоснования новых экономических механизмов, эффективных для данного этапа развития отрасли. Модернизация публичных обязательств государства, преобразования субъектов управления в казенные, бюджетные и автономные организации опирается на использование всего положительного, накопленного в сфере управления здравоохранением. При этом традиционные подходы к планированию медико-социальных результатов деятельности должны сочетаться с введением управленческих новаций в других социальных институтах. Прежде всего, требует пересмотра отношение к предпринимательству в государственных учреждениях, введения управления активами, в том числе интеллектуальными, поддержание деловой репутации на основе экономической стабильности на рынке и поддержании высокого имиджа медицинского работника.

Необходимо определить социально-экономические отношения в отрасли с учетом нового статуса учреждений здравоохранения. Учреждения здравоохранения должны, с одной стороны, брать на себя роль самостоятельных рыночных субъектов, ориентирующихся на сигналы формирующегося рынка медицинских услуг. С другой стороны, – должны оставаться агентами государства, которое выступает как выразитель общественных интересов в производстве общественно потребляемых услуг.

Список литературы

1. Федеральная служба государственной статистики. - URL <http://www.gks.ru/>
2. Шипова В.М. Подушевое финансирование в здравоохранении (Оценка влияния возрастного-полового состава населения на объем и финансирование медицинской помощи). Под ред. Академика РАМН О.П.Щепина-М.: ГРАНТЬ, 2001.-144с.

МОДЕЛИ И МЕТОДЫ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

Хасамбиев И.В.¹, Хаджиева Л.К.¹, Хажмурадов М.А.², Попова Л.Н.²

¹Грозненский Государственный Нефтяной Технический Университет им. Миллионщикова. г. Грозный,

²Национальный Научный Центр «Харьковский Физико-технический институт», г. Харьков, Украина

1 Введение

При решении задач принятия решений приходится встречаться с таким видом неопределенности, обусловленной недостаточной осведомленностью лица принимающего решение (ЛПР) об условиях, в которых будет проводиться операция, и свойствах объектов, участвующих в ней.

Во всех такого рода случаях неопределенность зависит от неизвестной нам объективной действительности, которую в теории принятия решений называют природой (*внешними обстоятельствами*). Вопросами принятия решений в условиях неопределенности, обусловленной недостаточным знанием внешних факторов (природы), занимается теория принятия решений [1].

Природа в теории статистических решений рассматривается как незаинтересованная инстанция, поведение которой неизвестно, во всяком случае не содержит элемента враждебности и сознательного противодействия достижению цели. Оперирующую сторону в соответствующих ситуациях называют *статистиком*, а сами ситуации – *играми статистика с природой* (иначе говоря, *играми с природой – внешними обстоятельствами* или *статистическими играми*).

В играх с природой создание модели начинается с построения платежной матрицы. Это наиболее трудоемкий и ответственный этап подготовки принятия решения, так как ошибки в платежной матрице не могут быть компенсированы никакими вычислительными методами и могут привести к неверному итоговому результату [2].

Особенность игры с природой состоит в том, что в ней сознательно действует только один из участников, в большинстве случаев называемый игроком 1 (статистиком). Игрок 2 (природа) сознательно против игрока 1 не действует, а выступает как не имеющий конкретной цели и случайным образом выбирающий очередные «ходы» партнер по игре.

2. Принятие решений в условиях неопределенности и планирование эксперимента.

Допустим имеет место некая операция, в которой активно действующая сторона (игрок 1) может реализовать

одну из m возможных стратегий: x_1, x_2, \dots, x_m . Операция должна протекать в условиях недостаточно известной обстановки природы, относительно состояния которой можно сделать n предположений. Возможные состояния природы $\Pi_1, \Pi_2, \dots, \Pi_n$ будем рассматривать как *стратегии природы*. Выигрыш a_{ij} (проигрыш природы) при каждой паре стратегий (x_i, Π_j) известен и задан в виде матрицы выигрышей $A = |a_{ij}|$ (табл. 1).

Таблица 1

Матрица выигрышей

$x_i(\Pi_j)$	Π_1	Π_2	...	Π_n
x_1	a_{11}	a_{12}	...	a_{1n}
x_2	a_{21}	a_{22}	...	a_{2n}
...
x_m	a_{m1}	a_{m2}	...	a_{mn}

Платит, естественно, не природа, а некая третья сторона (или совокупность сторон, влияющих на принятие решений игроком 1 и объединенных в понятие «природа»).

Кроме матрицы выигрышей игрок 1 может располагать некоторой априорной информацией о вероятностях возможных состояний природы, заданной в виде вектора $P = (p_j), j \in \overline{1, n}$, где p_j – вероятность состояния Π_j . Эти вероятности могут быть известны с различной точностью в зависимости от степени изученности ситуации. В отдельных случаях игрок 1 может также располагать возможностью проводить специальные эксперименты с целью уточнения вероятностей возможных состояний внешних обстоятельств природы.

Задача состоит в том, чтобы в рассматриваемой ситуации выбрать такую стратегию оперирующей стороны (игрока 1), которая является оптимальной, т. е. наиболее предпочтительной (наиболее выгодной).

Может показаться, что поставленная задача проще задачи принятия решения в условиях неопределенности, обусловленной противодействием противника. Действительно, лицу, принимающему решение в игре с природой, легче в том отношении что он, скорее всего, выиграет больше, чем в игре против сознательного противника, однако ему труднее принять обоснованное решение.

В игре с природой неопределенность проявляется в гораздо более сильной степени. Это существенно затрудняет обоснование и формулирование принципов оптимальности в задаче принятия решений (ЗПР) в условиях природных неопределенностей.

Прежде чем обратиться к их рассмотрению, остановимся на вопросе предварительного анализа информации, связанной с решаемой задачей и содержащейся в матрице выигрышей.

Приступая к решению игры с природой, целесообразно постараться упростить ее, уменьшив ее размерность за счет отбрасывания дублирующих и явно невыгодных стратегий. Отличие здесь состоит в том, что отбрасывать явно невыгодные стратегии следует только за статистика. За природу этого делать не следует, так как природа не выбирает свои стратегии (т. е. состояния), тем более так, чтобы как можно больше навредить.

После предварительного анализа матрицы во многих случаях бывает целесообразно перейти от матрицы выиг-

рышей к так называемой *матрице рисков*, поскольку матрица выигрышей может вносить некоторые искажения в представления об относительной выгодности той или иной стратегии.

Поясним сказанное и дадим определение вновь введенному понятию «риск». Предположим, что выигрыш при стратегии x_i и состоянии природы Π_j больше, чем при x_k и Π_l т. е. $a_{ij} > a_{kl}$. Но первый выигрыш может быть больше второго не потому, что стратегия x_i более удачна, чем x_k , а потому, что состояние природы Π_j более выгодно для нас, чем Π_l . Например, для некоторой экономической операции состояние природы «отсутствие стихийных бедствий» всегда более выгодно, чем состояния «наводнение», «засуха», «землетрясение» и т. д.

С целью ликвидации подобных искажений в теории статистических решений введено важное понятие риска [3]. *Риском* r_{ij} игрока при пользовании стратегий x_i в условиях Π_j , называется разность между максимальным выигрышем, который он мог бы получить, если бы достоверно знал, что имеет место состояние Π_j , и выигрышем при использовании стратегии x_i в условиях Π_j . Риск r_{ij} определяется выражением

$$r_{ij} = a_j - a_{ij}, \tag{1}$$

где a_j — максимально возможный выигрыш игрока при состоянии природы Π_j , т. е.

$$a_j = \max_{1 < i < m} a_{ij} \tag{2}$$

Величина a_j служит как бы некоторым мерилom благоприятности для игрока j -го состояния природы. Из определения следует, что

$$r_{ij} \geq 0.$$

Для примера в табл.2 и 3 приведены матрица выигрышей и соответствующая ей матрица рисков для некоторой игры 3×4. Матрица рисков зачастую дает более наглядную картину неопределенной ситуации, чем матрица выигрышей, для этого достаточно сравнить выигрыш и риски при парах стратегий (x_2, Π_1) и (x_2, Π_4) .

Таблица 2

Матрица выигрышей.

$x_i(P_j)$	Π_1	Π_2	Π_3	Π_4
x_1	1	4	5	9
x_2	3	8	4	3
x_3	4	8	6	2

Таблица 3

Матрица риска.

$x_i(P_j)$	Π_1	Π_2	Π_3	Π_4
x_1	3	4	1	0
x_2	1	0	2	6
x_3	0	2	0	7

Независимо от вида матрицы игры требуется выбрать такую стратегию игрока, которая была бы наиболее выгодной по сравнению с другими.

Подходы к принятию решений здесь существенно зависят от возможности или невозможности проводить эксперименты с целью снизить степень неопределенности.

Неизбежной платой за попытку получить решение в условиях неполной информации о возможных состояниях природы является возможность принятия ошибочных решений. При этом практически ситуации бывают таковы, что отказаться вообще от принятия какого-либо решения бывает невозможно. К тому же решение отказаться от принятия решения также есть решение, и оно может иметь столь же нежелательные последствия, как и другие решения. Единственным выходом из создавшейся ситуации является выработка человеком такой стратегии в отношении принятия решений, которая хотя и не исключает возможность принятия неправильных решений, но сводит к минимуму связанные с этим нежелательные последствия.

Теоретически путем проведения неограниченного эксперимента можно сделать знания о природе сколь угодно полными и действовать уже в условиях полной определенности. Однако этому мешают два обстоятельства:

- 1) на проведение эксперимента требуется время, тогда как решение во многих случаях нужно принять быстро;
- 2) эксперимент требует затраты средств, т.е. может стоить дорого — дороже того выигрыша, который дают добавочные знания, полученные в результате эксперимента.

Поэтому важной задачей статистика в игре против «природы» является принятие решения о том, нужно ли проводить эксперимент, а если нужно, то какой, когда его закончить и какие действия предпринять после окончания эксперимента.

3. Выводы

1. Специфическим видом игр, имеющих большое значение при анализе различных практических ситуаций, является так называемые статистические игры. К таким играм относятся игры, в которых в качестве одного из игроков выступает природа. В понятие «природа» вкладывается вся совокупность внешних обстоятельств, в которых приходится принимать решение.
2. Неизбежной попыткой получить решение в условиях неполной информации о состоянии природы является возможность принятия ошибочных решений.
3. Чтобы количественно выразить некоторое правило поведения, которым должен руководствоваться

статистик, выбирая наилучшую стратегию, для каждой комбинации (x_i, P_j) производится оценка эффективности α_{ij} , определяя платежную матрицу статистической игры. На основе этой матрицы и формулируется «правила поведения» - критерии выбора оптимальной стратегии статистики.

4. Иногда при решении статистических игр используется матрица рисков, элементы r_{ij} которой равны разности между максимально возможным выигрышем и тем выигрышем, который может получить статистик в тех же условиях P_j , применяя стратегию x_i .
5. В отсутствие дополнительной информации принимаемые решения теоретически недостаточно обоснованы и в значительной мере субъективны. Хотя применение математических методов в играх с природой не дает абсолютно достоверного результата и последний в определенной степени является субъективным (вследствие произвольности выбора критерия принятия решения), оно, тем не менее, создает некоторое упорядочение имеющихся в распоряжении лица принимающего решения (ЛПР) данных: задаются множество состояний природы, альтернативные решения, выигрыши и потери при различных сочетаниях состояния «среда-решение». Такое упорядочение представлений о проблеме само по себе способствует повышению качества принимаемых решений.
6. Оптимальную стратегию статистика можно определить, используя ряд критериев: критерий Байеса, максиминный критерий Вальда, критерий минимального риска Сэвиджа, критерий Гурвица, критерий пессимизма, критерий оптимизма. Решение, оптимальное по большинству критериев может быть рекомендовано к практическому применению, так как степень его надежности можно считать достаточно высокой по сравнению с решением, принимаемым статистиком интуитивно или исходя из опыта.
7. Особенностью статистических игр является возможность для статистика углублять и уточнять свои знания относительно состояния природы путем постановки эксперимента.
8. Теоретически — путем проведения неограниченного эксперимента, можно сделать знания о природе сколь угодно полными. Однако этому мешают два обстоятельства:
 - на проведение эксперимента требуется время;
 - на эксперимент требуется большие затраты средств.

Поэтому важной задачей статистика является принятие решения о том, нужно ли проводить эксперимент, а если нужно, то какой, когда его закончить и какие действия предпринять после окончания эксперимента.

9. В статистических играх с единичным идеальным экспериментом эксперимент нужно проводить, если затраты на его осуществление меньше минимального среднего риска, в противном случае следует воздержаться от эксперимента.
10. В статистических играх с единичным неидеальным экспериментом проведение эксперимента можно считать целесообразным, если увеличение среднего

выигрыша за счет его проведения превышает стоимость эксперимента.

Литература

1. Вентцель Э.С. Исследование операций // М.: Советское радио, 1972.
2. Ю.И. Ларионов, М.А. Хажмурадов, Р.А.Кутуев, Н.С. Магамадов. Методы исследования операций. Учебник // Грозный. ЧГУ. –316 с.
3. Теория прогнозирования и принятия решений // под редакцией С.А. Саркисяна. –М. Высш. школа, 1977. – 351 с.

ОСНОВНЫЕ БУХГАЛТЕРСКИЕ ФУНКЦИИ, ПРИСУЩИЕ РЕЗЕРВАМ

Клаустер Алена Викторовна

Хакасский государственный университет им. Н.Ф. Катанова, преподаватель, г. Абакан, РФ

Понятие «функция» несет в себе несколько значений, а именно: обязанность, круг деятельности; роль, значение чего-нибудь; в философии это явление, зависящее от другого и изменяющееся по мере изменения этого другого явления; в математике оно выступает как закон. [1, с. 634]

Функции в бухгалтерском учете призваны реализовывать сведения, необходимые пользователям бухгалтерской информации, по тем или иным счетам, раскрыть их особенности и назначение в учете.

Изучение основных функций резервов позволит улучшить информационное обеспечение для принятия управленческих решений.

В настоящее время большинство авторов выделяют следующие основные функции бухгалтерского учета: контрольную, информационную, аналитическую, обратной связи, обеспечения сохранности имущества. Все эти функции необходимы в системе управления хозяйственной деятельностью организации.

Учредительная функция резервных счетов реализуется в том, что эти счета создаются по решению руководства (учредителей). Исполнительная функция реализуется в использовании зарезервированных сумм на строго определенные цели. Заключительная функция реализуется посредством процесса инвентаризации и анализа необходимости создаваемых резервов.

Контрольная функция резервных счетов реализует цель их создания. Информационная функция реализует повышение достоверности данных в предлагаемой всем заинтересованным пользователям бухгалтерской отчетности.

Контрольная функция реализуется в непосредственном контроле за сохранностью, наличием и движением имущества экономического субъекта.

Контрольная функция является определяющей с точки зрения учета резервов, поскольку обуславливает и раскрывает их практическое применение. Счета 14 «Резервы под снижение стоимости материальных ценностей», 59 «Резервы под обесценение финансовых вложений», 63 «Резервы по сомнительным долгам» создаются для уточнения оценки основных счетов и, таким образом, контролируют их настоящую оценку. Счет 96 «Резервы предстоящих расходов», в свою очередь, контролирует

распределение совокупности затрат по отчетным периодам. В счете 82 «Резервный капитал», как и во всех остальных резервных счетах, контрольная функция проявляется через контролируемое расходование зарезервированных средств только на определенные цели.

Аналитическая функция включает в себя бухгалтерскую информацию для последующего анализа финансово-хозяйственной деятельности организации.

Согласно Энциклопедическому словарю Брокгауза и Эфрона понятие «аналитика», греческое сочинение Аристотеля по логике, содержит теорию умозаключений и доказательств.

В бухгалтерском учете используют аналитический учет, сбор учетной информации в необходимом объеме для нужд управления и составления бухгалтерской отчетности. Сам по себе аналитический учет позволяет рассматривать объект детально в денежном и (или) натуральном выражении.

Эта функция наиболее четко реализуется при проведении инвентаризации резервов и документировании этих фактов, поскольку, без данного приема функционирование, да и создание резерва в учете невозможно.

Информационная функция реализует предоставление информации для оперативного-технического и статистического учетов, для планирования, прогнозирования и управления экономическим субъектом.

Информационная функция резервов реализует обеспечение внутренних пользователей сплошной, непрерывной и документальной информацией о снижении определенных рисков, присущих всем организациям, особенно в периоды становления и кризиса.

Функция обратной связи реализует передачу информации о фактических параметрах развития объекта управления.

Понятие «обратная связь» — управленческий, кибернетический термин, означающий информацию о состоянии объекта управления и о его реакции на управляющее воздействие, получаемую субъектом управления по разным каналам связи (наблюдения, сообщения, отчеты, доклады)» [2, с. 117].

Эта функция резервов реализует поток информации, необходимой внутренним управленцам для снижения и анализа существующих на рынке рисков.

Обеспечение сохранности собственности тесно связано с совершенствованием системы бухгалтерского учета и усилением контрольной функции, где механизмом получения сведений выступает инвентаризация. Создание и использование резервных счетов предопределено проведением инвентаризации, поскольку для создания финансового резерва необходимо провести инвентаризацию основного счета, а только затем производить резервирование средств.

Конечно, все резервы, так или иначе, реализуют все перечисленные функции бухгалтерского учета. Среди основных можно выделить резервную, оценочную, контрольную и распределительную функции.

Контрольную функцию реализуют все резервы.

Счет 82 «Резервный капитал» предназначен для покрытия убытков организации, его формирующей, а также для погашения облигаций и выкупа акций общества в случае отсутствия иных средств, следовательно, он контролирует покрытие возможных убытков (расходов) от будущей финансово-хозяйственной деятельности экономического субъекта.

Счет 96 «Резервы предстоящих расходов» (на предстоящую оплату отпусков работникам, выплату ежегодного вознаграждения за выслугу лет, выплату вознаграждений по итогам года, ремонт основных средств, производственные затраты по подготовительным работам в связи с сезонным характером производства, по прекращаемой деятельности, по условным фактам хозяйственной деятельности, покрытие иных предвиденных затрат и другие цели, предусмотренные законодательством Российской Федерации, нормативными правовыми актами Минфина России) формируют в целях равномерного включения расходов в затраты на производство и продажу. Это позволяет контролировать чрезмерные расходы, связанные с производственной деятельностью организации, не изымать, из оборота значительные денежные средства на выплату отпускных сезонным работникам, например, дорожникам в ноябре-декабре, а использовать на эти цели зарезервированные суммы.

Счета 14 «Резервы под снижение стоимости материальных ценностей», 59 «Резервы под обесценение финансовых вложений» и 63 «Резервы по сомнительным долгам» посредством инвентаризации расчетов контролируют точность оценки статей отчетности, формируемой у экономического субъекта.

Распределительная функция усиливает контрольную функцию в формировании отдельных расходов согласно установленной по ним смете, которые используются в целях обоснованного распределения затрат между отдельными видами работ для полного исчисления их фактической себестоимости.

Распределительная функция резервов, с одной стороны, в большей степени реализуется через резервный капитал и резервы предстоящих расходов, поскольку отражает те или иные расходы, сформированные для правильного исчисления затрат. С другой стороны, сам по себе регулирующий счет реализует контрольную функцию, следовательно, и счета «Резервы под снижение стоимости материальных ценностей», «Резервы под обесценение финансовых вложений», «Резервы по сомнительным долгам» реализуют эту функцию.

Например счет 96 «Резервы предстоящих расходов» в практике учета предполагает последовательное накопление согласно учетной политикой затрат на строго определенные цели, что подразумевает непосредственное формирование методических рекомендаций (норм) для

расчета этих расходов и строгое их распределение по видам запланированных резервов.

Оценочную функцию также реализуют все резервы.

Счет 14 «Резервы под снижение материальных ценностей», счет 59 «Резервы под обесценение финансовых вложений» и счет 63 «Резервы по сомнительным долгам» позволяют уточнять балансовую оценку отдельных статей активов, таких как сомнительные долги, финансовые вложения, материальные ценности. Их формирование обусловлено основным требованием бухгалтерского учета – требованием осмотрительности. Использование этих резервов экономическим субъектом значительно повышает его финансовую устойчивость, а следовательно, привлекательность для инвесторов и заинтересованных пользователей в виде получения реальной стоимости активов экономического субъекта.

«Резервы предстоящих расходов» также реализуют оценочную функцию, поскольку носят учетный характер и обеспечивают равномерное формирование себестоимости продукции в отчетном периоде.

«Резервный капитал» формируется строго в соответствии с законодательством и в определенной оценке, что и реализует его оценочную функцию.

А.С. Бакаев определяет регулирующие резервы как «образуемые в целях равномерного включения расходов затраты на производство и расходы на продажу (например, суммы, зарезервированные на: предстоящую оплату отпусков работникам организации; производственные затраты по подготовительным работам в связи с сезонным характером производства; ремонт основных средств и др.)» [3, с. 54]

Следовательно, регулирующая функция наиболее полно реализуется в счете 96 «Резервы предстоящих расходов». Вместе с тем регулирующая функция дополняет оценочную, так как уточняет и регулирует оценку отдельных объектов имущества, например, акций, материальных ценностей, что характерно для таких резервных счетов, как «Резервы под снижение стоимости материальных ценностей», «Резервы под обесценение финансовых вложений» и «Резервы по сомнительным долгам». «Резервный капитал» формируется для покрытия возможных убытков, значит, он регулирует определенную часть нераспределенной прибыли, сформированной организацией для покрытия строго определенных расходов. Таким образом, все вышеизложенное свидетельствует о том, что резервные счета реализуют регулирующую функцию.

Так или иначе, все резервы несут в себе информационные признаки всех рассмотренных функций учета (табл. 1)

В таблице отражены все резервные счета, присутствующие им основные функции бухгалтерского учета и, самое главное, механизм (подход) к изучению (рассмотрению) резервов, формирующих своеобразную структуру обобщающих показателей бухгалтерского учета. На основании данных таблицы можно отметить различия только в контрольной, оценочной и регулирующей функциях резервов в учете, что, на наш взгляд, предопределено практическим использованием резервов.

Таким образом, рассмотренные функции можно объединить по основным направлениям их реализации. Например, исполнительная функция находит свое отражение в учредительной, поскольку формирование финансовых резервов происходит по решению руководителей и строго на определенные цели. Обеспечение сохранности имущества и распределительная функция усиливают кон-

трольную, следовательно, отражаются в ней. Аналитическая, информационная, заключительные функции и функция обратной связи в определенной степени присущи каждому резерву, между тем согласно счетам учета резервов являются процессы инвентаризации, анализа и донесения необходимой информации заинтересованным пользователям. Контрольная функция также реализуется посредством инвентаризации. Оценочная и регулирующая функции дополняют друг друга, оценивая и регулируя формирование и использование резервов.

Все сказанное позволяет сделать вывод о том, что в реализации этих функций наиболее полно и точно раскрываются сущность и назначение резервов в учете, поскольку функции, как и присущие им принципы бухгалтерского учета, являются внешним проявлением сущности категории резервирования

Таблица 1

Функции	Основные функции резервов				
	Счета учета резервов				
	Счет 14 «Резервы под снижение материальных ценностей»	Счет 59 «Резервы под обесценение финансовых вложений»	Счет 63 «Резервы по сомнительным долгам»	Счет 82 «Резервный капитал»	Счет 96 «Резервы предстоящих расходов»
	Механизм (подход) к изучению (рассмотрению)				
Учредительная	Создание резервов (решение руководителей)				
Исполнительная	Использование на строго определенные цели				
Заключительная	Инвентаризация и анализ использования				
Информационная	Обеспечение внутренних пользователей сплошной, непрерывной и документальной информацией				
Контрольная	Контролирует точность оценки статей отчетности формируемой в организации		Покрытие возможных убытков (расходов)		Контроль чрезмерных расходов, связанные с производственной деятельностью
Распределительная	Усиливает контрольную				
Аналитическая	Осуществляет представление бухгалтерской информации для последующего анализа финансово-хозяйственной деятельности организации				
Обратная связь	Передача информации о эффективном или нет способе резервирования				
Обеспечение сохранности имущества	Усиливает контрольную функцию, механизмом получения сведений будет выступать инвентаризация				
Оценочная	Уточняет оценку основного счета		Формируется строго в определенной оценке		Оценивает равномерность списания затрат
Регулирующая	Регулирующая функция дополняет оценочную		Регулирует определенную часть нераспределенной прибыли		Равномерно включает расходы в затраты на производство

Список литературы

1. Большая советская энциклопедия: в 30 томах. Гл. ред. А.М. Прохоров. Изд. 3-е. – М.: Советская энциклопедия, 1975. – т.21. – 640 с.
2. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. 5-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 495 с.
3. Бакаев А. С. Толковый бухгалтерский словарь. // «Бухгалтерский учет», 2006 г. Доступ из справ. – правовой системы «Гарант».

КОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ КАК ОБЪЕКТ УПРАВЛЕНИЯ

Кметян Ирина Владимировна

Студентка заочного отделения Смоленского филиала ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве, Российской Федерации» г. Смоленск

Коммерческая организация представляет собой юридическое лицо, зарегистрированное в Едином государственном реестре юридических лиц, созданное для осуществления предпринимательской деятельности, це-

лю которой является систематическое извлечение прибыли с возможностью ее последующего распределения между своими учредителями (учредителей). [3. С.6]

Если рассматривать коммерческую организацию как объект управления, то следует помнить о том, что это

автономная группа людей, объединенная в своей деятельности для достижения общей цели – получения прибыли от предпринимательской деятельности.

При этом, как отмечает Л.И. Дорофеева, она представляет собой планируемую систему совокупных (кооперативных) усилий, в которой каждый участник имеет свою, четко определенную роль, свои задачи или обязанности, которые необходимо выполнять. [2. С.13] Кроме того, функционирование коммерческой организации ограничивается видами деятельности, персоналом фирмы, территорией, материально-техническими ресурсами и т.д., закрепленными в уставе, учредительном договоре, положении фирмы.

Перечень организационно-правовых форм коммерческих организаций устанавливается исключительно нормами ГК РФ, где изложены положения относительно всех форм коммерческих организаций, за исключением хозяйственных партнерств. Согласно п. 2 ст. 50 ГК РФ коммерческие организации могут создаваться в следующих организационно-правовых формах:

- хозяйственные товарищества и общества, под которыми понимаются корпоративные коммерческие организации с разделенным на доли (вклады) учредителей (участников) уставным (складочным) капиталом (п. 1 ст. 66 ГК РФ). Выделяются полные товарищества, участники которого (полные товарищи) в соответствии с заключенным между ними договором занимаются предпринимательской деятельностью от имени товарищества и несут ответственность по его обязательствам принадлежащим им имуществом (п.1 ст.69 ГК РФ); товарищества на вере (командитные товарищества), в которых наряду с участниками, осуществляющими от имени товарищества предпринимательскую деятельность и отвечающими по обязательствам товарищества своим имуществом (полными товарищами), имеется один или несколько участников - вкладчиков (командитистов), которые несут риск убытков, связанных с деятельностью товарищества, в пределах сумм внесенных ими вкладов и не принимают участия в осуществлении товариществом предпринимательской деятельности (п.1 ст. 82 ГК РФ); общества с ограниченной ответственностью - хозяйственные общества, уставный капитал которых разделен на доли, участники не отвечают по их обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им долей (п.1 ст. 87 ГК РФ); акционерные общества - хозяйственные общества, уставный капитал которых разделен на определенное число акций; участники акционерного общества (акционеры) не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им акций (п.1 ст.96 ГК РФ);
- крестьянские (фермерские) хозяйства - добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности в области сельского хозяйства, основанной на их личном участии и объединении членами крестьянского (фермерского) хозяйства имущественных вкладов (п.1 ст. 86.1 ГК РФ);
- производственные кооперативы (артели) - добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной или иной хозяй-

ственной деятельности (производство, переработка, сбыт промышленной, сельскохозяйственной и иной продукции, выполнение работ, торговля, бытовое обслуживание, оказание других услуг), основанной на их личном трудовом и ином участии и объединении его членами (участниками) имущественных паевых взносов (п.1. ст.106.1 ГК РФ);

- государственные и муниципальные унитарные предприятия, которые представляют собой коммерческие организации, не наделенные правом собственности на закрепленное за ними собственником имущество (п.1 ст. 113 ГК РФ).

Коммерческая организация является имущественно обособленной, что позволяет ей принимать непосредственное участие в гражданском обороте на всем протяжении своего существования, разграничив имущество учредителей (участников) и имущество созданной ими коммерческой организации, которое является основой деятельности фирмы, поскольку им она отвечает по своим обязательствам.

Еще одна особенность заключается в том, что деятельность коммерческой организации носит рисковый характер, поэтому при наступлении неблагоприятных последствий она несет самостоятельную имущественную ответственность по своим обязательствам всем принадлежащим ей имуществом. При этом согласно ГК РФ при недостаточности этого имущества возможно привлечение учредителей (участников), собственника казенного предприятия, иных лиц, которые могут определять действия коммерческой организации к субсидиарной ответственности в пределах внесенных ими сумм.

Любая коммерческая организация должна обладать такими отличительными признаками, как фирменное наименование и место ее нахождения. Кроме того, для любой фирмы, ведущей коммерческую деятельность, необходимо обладание дополнительными идентификационными принадлежностями (коды статистики, ИНН, оттиск печати, номера расчетных счетов в банке и т.д.).

В целом любая коммерческая организация представляет собой открытую систему, тесно взаимодействующую с внешней средой фирмы путем взаимного обмена ресурсами и произведенной продукцией с другими ее элементами. Соответственно жизненный цикл коммерческой организации как объекта управления состоит из нескольких ключевых процессов:

- получение ресурсов из внешней среды организации;
- преобразование полученных ресурсов в готовый продукт;
- передача произведенного продукта во внешнюю среду. [2. С.13]

При этом главенствующую роль играет процесс управления, который поддерживает взаимосвязь между этими этапами, а также активизирует все процессы и мобилизует ресурсы коммерческой организации на их осуществление. Все это позволяет фирме обеспечить долгосрочную готовность и быструю адаптацию к условиям внешней среды с учетом ее изменения.

Как социально-экономическое образование коммерческая организация обладает такими свойствами, как:

- изменчивость отдельных параметров отдельных систем;
- уникальность и непредсказуемость поведения в конкретных условиях при наличии предельных возможностей, которые определяются ее ресурсами;
- способность адаптироваться к изменяющимся

условиям внутренней и внешней среды коммерческой организации;

- способность изменять структуру и формировать варианты организационного поведения;
- способность и стремление к постановке внутрифирменных целей развития коммерческой организации.

Таким образом, любая организация представляет собой открытую систему, целостность, состоящую из многочисленных взаимозависимых частей, тесно переплетающихся с внешним миром. Трансформация социально-экономической ситуации в стране влечет за собой существенные изменения и внутренней среды организации, так как его деятельность направлена на достижение иных целей функционирования и развития, которые диктуют другие подходы к стратегии организации, системе

планирования и мотивирования его производственно-хозяйственной деятельности, созданию адекватных организационных структур управления.

Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. [Текст]: [Федер. закон: принят Гос. Думой 30 ноября 1994 г. Часть первая по состоянию на 01 ноября 2014 г.].
2. Дорофеева Л.И., Бгашев М.В. Менеджмент: конспект лекций. – Саратов: Изд-во Саратовского ун-та, 2008. – 208 с.
3. Пономарева Т.Н. Правовой статус коммерческой организации: Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата юридических наук. – СПб, 2013.

ПРИМЕНЕНИЕ ЗАРУБЕЖНЫХ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ СЕБЕСТОИМОСТЬЮ УСЛУГ ТОРГОВОГО ПОРТА

Кобзева Ксения Викторовна

Студентка 5 курса ФГБОУ ВПО «АГТУ», г. Астрахань

В современных условиях нестабильности экономической и политической ситуации в мире, введения и постоянного ужесточения европейских санкций против России огромное значение приобретают внешнеэкономические связи, в том числе и внешнеторговые отношения с азиатскими и латиноамериканскими странами. Отсутствие жесткой конкуренции на российском рынке со стороны западных стран способствует развитию торгово-экономического сотрудничества России с развивающимися странами. Большую роль в торговых отношениях играют международные порты, которые позволяют обеспечить своевременность поставок, их качество и безопасность.

Ни для кого не секрет, что на сегодняшний день морские торговые гавани России являются международными «воротами» страны, составляющими около 80 % российского внешнеторгового грузооборота. В торговых портах нашей страны эксплуатируется свыше 500 причалов, общая протяженность которых 80 тыс. км. Кроме того, исходя из статистических данных, мощность всех перегрузочных комплексов России составляет около 250 млн. тонн, в том числе 160 млн. тонн сухих грузов и 90 млн. тонн наливных грузов.

Однако, из-за наличия расширенной номенклатуры расходов в портах, снижается экономическая эффективность их деятельности. Именно поэтому большое внимание уделяется выбору метода учета затрат и калькулирования себестоимости портовых услуг.

Следует отметить, что отечественные ученые и специалисты в области бухгалтерского учёта долгое время дискутируют о различии понятия «метод учёта затрат» и «метод калькулирования». В данном вопросе различают 2 основополагающих подхода:

- калькулирование и учёт затрат – обособленные понятия. М. Корнильев, Н. Г. Чумаченко, Э. К. Тильде, В. Б. Ивашкевич, Соколов Я. В. и др. считают, что учёт фактических затрат может вестись, а калькуляция – не составляться, и наоборот, учёт

фактических затрат может не осуществляться, а плановая калькуляция при этом составляется;

- метод учёта затрат на производство и калькулирование – взаимосвязанные элементы. Данного мнения придерживаются С. Ф. Иванов, Н. В. Богородский, А. А. Додонов, А. Ш. Маргулис, С. А. Стуков, С.А.Николаева. В данной статье мы будем использовать именно этот подход.

На сегодняшний день в зарубежной практике положительно зарекомендовали себя такие системы управления себестоимостью как: «Директ – костинг», «Стандарт – костинг», «Just-in-time» (ЖИТ), «ActivityBasedCosting» (АВС), «Функционально – стоимостной анализ» (ФСА), «Kaisen – костинг» и «Target – костинг».

Краткая сравнительная характеристика зарубежных систем учёта затрат представлена в таблице 1.

Для определения возможности применения зарубежных систем учета затрат и калькулирования себестоимости предлагается рассмотреть следующие особенности экономической и технической деятельности портовых хозяйств, а также специфику организации управленческого учета в них:

- 1) зависимость портовых комплексов от внешних факторов (географические условия и сезонность);
- 2) относительная экономичность морских перевозок;
- 3) значительный объем выполняемых работ и оказываемых услуг (погрузо – разгрузочные работы, организация доставки и хранения груза, судоремонтные услуги);
- 4) специфичность ценообразования в портовых комплексах;
- 5) самостоятельная разработка специализированных первичных учетных документов (бухгалтерской службой для отражения нестандартных хозяйственных операций).

Морские торговые порты Каспийского моря (порт Астрахань и порт Оля) являются замерзающими портами.

В условиях льдообразования на их акватории осуществляется ледакольная проводка судов, что позволяет осуществлять навигацию круглый год и вести работу круглосуточно. Судходство в морских портах Каспийского моря осуществляется в гидрометеорологических условиях связанных с изменением глубин вследствие сезонно-паводковых явлений и объема сбросов воды с гидроузлов

ГЭС, ветрами, смерзшимся, не дрейфующим льдом в период ледостава;

Показатели грузоподъемности морских судов, количество судозаходов и объем грузопереработки морских портов на берегу Каспийского моря представлены в таблице 2

Таблица 1

Зарубежные системы учета затрат и управления себестоимостью

Метод учета затрат	Сфера применения	Ключевые понятия	Основные принципы метода
Директ – костинг	Используется на предприятиях, где практически отсутствуют постоянные затраты	Маржинальный доход, маржинальная калькуляция себестоимости	1. Исчисление сокращенной себестоимости продукции; 2. Определение маржинального дохода.
Стандарт – костинг	Используется в основном на предприятиях обрабатывающей промышленности, мебельного производства	Норма, нормативные затраты, нормирование затрат	1. Предварительное нормирование затрат; 2. Составление нормативных калькуляций; 3. Раздельный учет нормативных затрат и отклонений.
Just - in – time («точно в срок»)	Используется в крупных зарубежных компаниях с сильными сторонами	-	1. Производство продукции в строго необходимом количестве; 2. Увязывание производства со спросом на продукцию.
Activity Based Costing (ABC)	Используется на предприятиях, где производится один или несколько видов продукции	Штучная, пакетная, продуктовая, общехозяйственная работа, кост – драйвер	1. Предприятие – набор рабочих операций; 2. Ресурсы, затраченные на рабочую операцию составляют ее стоимость.
Функционально– стоимостной анализ (ФСА)	Применяется в тех отраслях и сферах, где основную часть затрат составляют накладные расходы	Функция в широком понимании	1. Объекты учета оцениваются как совокупность функций; 2. Производится анализ затрат на выполнение изделия его функций.
Kaisen – костинг	Является универсальным методом, который используют практически в любых отраслях	Кайзен – задача	1. Постепенное снижение затрат на этапе производства; 2. Определение на этапе планирования кайзен – задачи.
Target – костинг	Используется в отраслях машиностроения, электроники, иных инновационных отраслях, а также в сфере услуг	Целевая себестоимость	1. Себестоимость – это, прежде всего, величина, к которой должно стремиться предприятие; 2. Разрабатываются основные этапы определения целевой себестоимости и осуществляется ее анализ.

Таблица 2

Основные показатели работы морских портов г. Астрахани и г. Махачкала за 2012-2013гг.

Показатели	Ед.изм.	Порт Астрахань	Порт Оля	Порт Махачкала	Всего по Каспийскому бассейну
1. Объем грузопереработки:	тыс. руб.	5644,5	1058,2	11194,4	17897,1
- 2012 г.	тыс. руб.	3 234,9	755,5	6042,4	10032,8
- 2013 г.	тыс. руб.	2 409,6	302,7	5152,0	7864,3
2. Количество судозаходов:	ед.	19703	1945	3247	24895
- 2012 г.	ед.	9470	646	1785	11901
- 2013 г.	ед.	10233	1299	1462	12994

По данным таблицы можно отметить увеличение количества судозаходов по Каспийскому бассейну в 2013 г. по сравнению с 2012 г. на 1093 единицы, что, прежде всего связано с большим количеством и высоким качеством предоставляемых услуг. Однако наблюдается также сокращение объема грузопереработки в 2013 г. по сравнению с 2012 г. на 2168,5 тыс. руб. в результате загруженности портовых складов.

Как было отмечено ранее, управленческий учет торговых портов отличается расширенным списком статей затрат и их относительной экономией при морских грузоперевозках. В этом можно убедиться на примере оборотно-сальдовой ведомости по счету 20.01 «Основное производство» морского торгового Порты Оля, представленной в таблице 3.

Таблица 3
Оборотно-сальдовая ведомость по счету 20.01 «Основное производство», тыс. руб. (за октябрь 2013 г.)

Статьи затрат	Сальдо на начало периода		Обороты за месяц		Сальдо на конец периода	
	Дебет	Кредит	Дебет	Кредит	Дебет	Кредит
Амортизация			302,15	302,15		
Оплата труда			317,81	317,81		
Производственные расходы			299,07	299,07		
Информационные расходы			155,11	155,11		
Материальные расходы			381,52	381,52		
Транспортные услуги			196,32	196,32		
Прочие расходы			180,43	180,43		
Аренда имущества			100,76	100,76		
Расходы на охрану			67,18	67,18		
Производственные расходы (зерно)			99,18	99,18		
Расходы для нормальных условий труда			12,35	12,35		
Итого			2111,88	2111,88		

По данным таблицы следует отметить, что в торговых портах отсутствует незавершенное производство, а наибольший удельный вес в статьях затрат занимают материальные расходы, оплата труда и амортизация. Остальные затраты являются относительно незначительными.

В морских портах Каспийского моря кроме перечисленных видов услуг также осуществляется обязательная лоцманская проводка судов, снабжение судов продовольствием, бункером, пресной водой, приём с судов сточных и нефтесодержащих вод, сухого мусора и пищевых отходов, а также имеется возможность для проведения ремонта оборудования и водолазного осмотра судна.

Кроме того, в границах морского порта Астрахань осуществляют свою деятельность более 100 хозяйствующих субъектов (стивидорные, агентские, бункеровочные, сюрвейерские компании, судостроительные и судоремонтные предприятия и пр.).

Как естественные монополии порты не имеют право самостоятельно устанавливать тарифы на свои услуги, что прописано в ФЗ «О морских портах в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 08.11.2007 г. № 261 – ФЗ ст. 18. Информация о ценах (тарифах, сборах) в морских портах Каспийского бассейна представлена на рисунке 1.

Информация о ценах (тарифах, сборах) в морских портах Каспийского бассейна

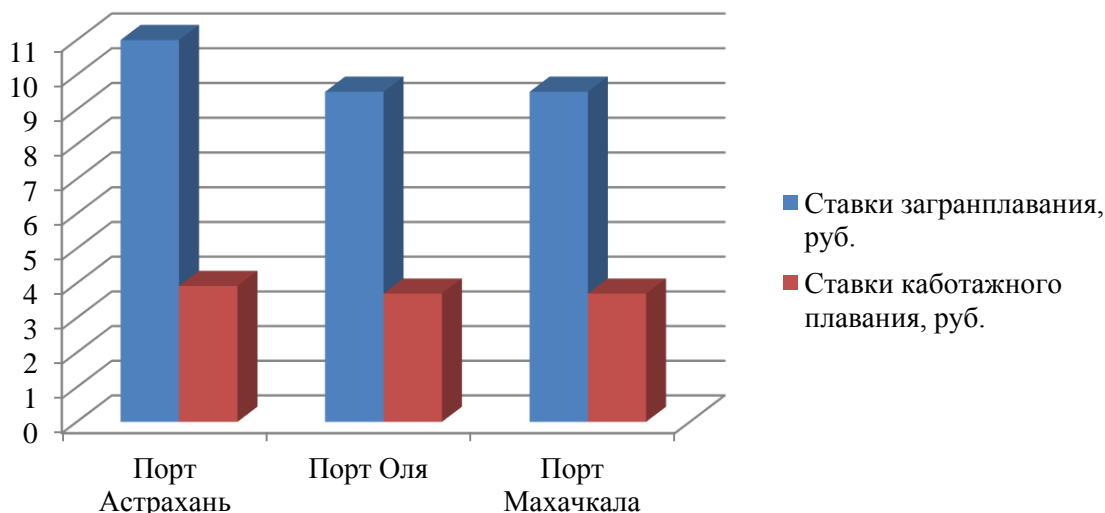


Рис. 1. Информация о ценах (тарифах, сборах) в морских портах Каспийского бассейна

Таким образом ставки морских грузоперевозок в портах Оля и Махачкала являются идентичными, а ставки в порту Астрахань составляют большую величину.

Итак, рассмотрев особенности организации бухгалтерского и управленческого учета в морских торговых портах, попробуем не только определить, какие из представленных выше методов калькулирования могут быть использованы в морских торговых комплексах, но и какие положительные результаты могут быть достигнуты от введения данных методов калькулирования в морских торговых портах. Для этого рассмотрим принципы по-

строения системы калькулирования затрат в портовых хозяйствах и их соответствие с принципами и основами западных систем, исходя из перечисленных ранее особенностей ведения бухгалтерского и управленческого учета. Каждый последующий принцип будет рассматривать только те системы учета затрат, которые будут соответствовать предыдущему принципу. Таким образом, мы сможем определить наиболее обоснованную оптимальную систему калькулирования и, исходя из этого, определить возможные экономические выгоды от введения системы. Полученные выводы представлены на рисунке 2.

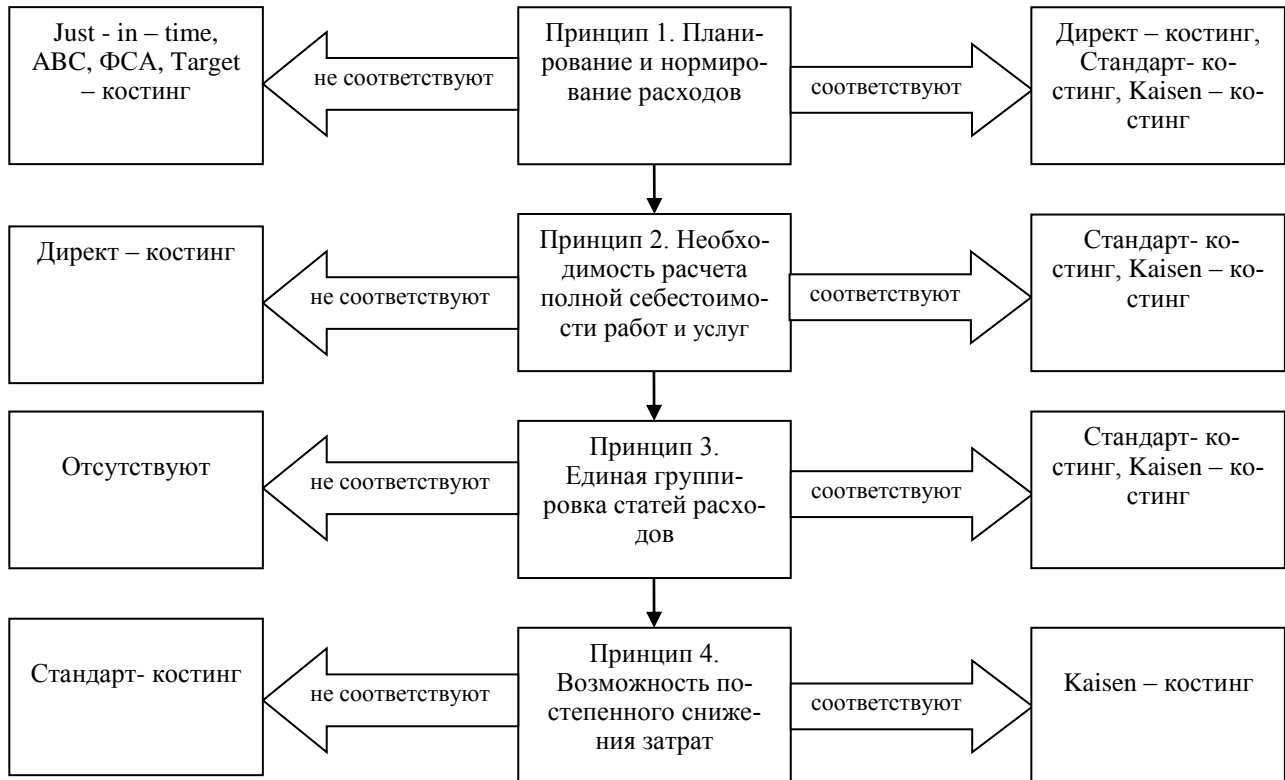


Рис. 2 Принципы построения оптимальной системы учета затрат в торговых портах

Итак, исходя из данных проведенного анализа наиболее приемлемой западной системой учета затрат и калькулирования себестоимости в морских торговых портах является система Kaizen – кosting. Кроме того, что данная система позволяет учесть все особенности финансово-хозяйственной деятельности рассматриваемых предприятий, она также позволяет получить ряд преимуществ и впоследствии возможные финансовые выгоды, а именно:

- 1) определение финансового результата каждого центра ответственности (например, штаба ледокольных проводок, дипломного сектора) в структуре предприятия позволяет определить насколько эффективно в отчетном периоде удалось снизить величину издержек, сделать на основе полученных данных выводы и предпринять соответствующие меры;
- 2) планирование и бюджетирование в разрезе центров ответственности способствует выявлению отклонений по данным сегментам и, тем самым, контролирует и, по возможности, максимизирует величину прибыли;
- 3) возможность сформировать четко поставленную kaizen – задачу способствует пониманию цели предприятия персоналом, при этом сокращая затраты времени и стимулируя менеджеров портов.

В заключении важно заметить, что внедрение данной системы в современных условиях процесс достаточно

затратный и длительный, но при этом эффективный. Кроме того, эффективность системы kaizen – кosting возможно повысить, если применять ее в совокупности с другими методами учета затрат и калькулирования себестоимости.

Список литературы

1. Федеральный закон от 8 ноября 2007 г. N 261-ФЗ "О морских портах в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации" (с изменениями и дополнениями).
2. Салахова Э. К. Теоретические и практические аспекты проблем калькулирования себестоимости продукции // Журнал «Каспийский регион: политика, экономика, культура». 2011г. - №2(27) – С.167-174
3. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru>
4. Официальный сайт ФГБУ «Администрация морских портов Каспийского моря» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.ampastra.ru>
5. Методы учета затрат (калькулирования) [Электронный ресурс]. URL: <http://www.2buh.ru/spravka/buh/cost/3.php>

МОЛОДЕЖНЫЙ СЕГМЕНТ РЫНКА ТРУДА РОССИИ И ОСНОВНЫЕ ИНДИКАТОРЫ ЕГО СОСТОЯНИЯ

Колесник Елена Андреевна,

канд. эконом. наук, доцент кафедры маркетинга и муниципального управления Института менеджмента и бизнеса Тюменского государственного нефтегазового университета, г. Тюмень

Молодежь - это большая общественная группа, имеющая специфические социальные и психологические черты, определяемые как возрастными особенностями, так и тем, что ее социально-политическое и общественно-политическое положение, духовный мир, гражданская зрелость, самоосознание находится в состоянии становления и формирования. Молодежь - это и основа трудового потенциала страны. Именно поэтому политика молодежной занятости должна быть одной из приоритетных направлений государственной политики на всех ее уровнях. Но как показывает практика, несмотря на многочисленные попытки, в России еще не созданы условия для осуществления долговременной и самое главное эффективной молодежной политики в сфере занятости. Влияние государства не носит системного характера.

В свою очередь выделение молодежи в отдельный сегмент рынка труда является необходимым и актуальным. Необходимость заключается в разбивке предложения рабочей силы и спроса на нее на группы, выражающие совокупности, которые одинаково реагируют на один и тот же побудительный мотив занятости. Это полезно как для работодателей, так и для наемных работников из числа молодежи. Сегментация молодежного рынка труда с позиции работодателей позволяет оценить перспективы развития и функционирования рынка труда, оценить количественно – качественные характеристики формирующейся рабочей силы, разработать направления наиболее приемлемого способа удовлетворения потребности предприятия в рабочей силе. С позиции наемных работников – сегментация позволяет оценить спрос и предложение на рынке труда, спрогнозировать развитие и выделить перспективные отрасли национальной экономики, которые могут стать сферой приложения труда, увидеть какими качествами будет обладать конкурентоспособный работник.

Теоретической основой исследования проблем занятости населения являются труды таких известных зарубежных экономистов, как: Дж. М. Кейнс, А. Маршалл, А. Филлипс, А. Оукен и др. В России проблемы рынка труда и занятости разрабатывают В.В. Адамчук, Л.П. Владимирова, Б.М. Генкин, М.Г. Забельский, И.И. Кулинцев, А.И. Рофе, С.Ю. Рошин и др., молодежные аспекты занятости - Л.Г. Борисова, Ю.А. Зубок, Н.А. Свиридов, И.Н. Чистяков и др.

Отечественные исследования молодежного сегмента первичного рынка труда начинались в двадцатые годы XX в. Н. Блиновым, К. Зайцевым, В. Шубиным, Г. Забрянским и др. Однако, несмотря на многообразие направлений исследований, до сих пор остаются мало изученными вопросы сегментации на молодежном рынке труда.

Известно, что сегментация с позиции маркетинга – это разделение рынка на группы покупателей, обладающих схожими характеристиками, с целью изучения их реакции на тот или иной товар/услугу и выбора целевых сегментов рынка [4].

В конце 1960-х гг. экономистами М. Пайором и П. Дориндже была разработана модель «дуального рынка труда», которая стала первой теоретической моделью, отражающей дифференцированность рынка труда. Ее суть состоит в том, что структура рабочих мест в экономике, так же как и цены на трудовые услуги, обладает определенной жесткостью, т. е. устойчивостью по отношению к колебаниям спроса и предложения [3, с.81].

Российские экономисты-трудовики рассматривают сегментацию рынка труда как объективно обусловленный процесс его структурирования, при котором под воздействием политико-экономических и социальных факторов развития общества возникает естественное разделение труда, и формируются отдельные субрынки, или сегменты, отличающиеся различными характеристиками, исходя из особенности каждой категории работников. Ими при изучении сегментации рынка труда обычно используют такие признаки, как профессионально-отраслевой признак, квалификационно-зарплатный и социально-демографический.

По мнению Адамчука В.В., Ромашова О.В. и Сорокина М.Е. сегментация рынка труда - это разделение работников и рабочих мест на устойчивые сектора, зоны, которые ограничивают мобильность рабочей силы своими границами [2]. Это рынок с четко обозначенными частями – сегментами, на которых сосредотачиваются определенные категории конкурирующих между собой работников. При этом конкурирующие между собой работники в одних частях рынка труда не являются конкурентами для других работников в иных частях рынка труда.

Таким образом, сегментация рынка труда – это процесс его естественного структурирования, при котором учитываются социально-экономические условия, демографические показатели и профессионально-квалификационные характеристики населения, формируя при этом отдельные субрынки, лимитирующие движение работников своими границами.

Молодежный рынок формируется молодыми людьми, нуждающимися в трудоустройстве. Сюда относятся граждане Российской Федерации, включая лиц с двойным гражданством, в возрасте от 14 до 30 лет (согласно Постановления Верховного Совета РФ «Об основных направлениях государственной молодежной политики в Российской Федерации» от 3 июня 1993 г. № 5090-1) [1].

Помимо этого, молодежь принято делить на четыре возрастные группы, представленные на рис. 1.

Таким образом, молодежь - это большая общественная группа, имеющая специфические социальные и психологические черты, определяемые как возрастными особенностями, так и тем, что ее социально-политическое и общественно-политическое положение, духовный мир, гражданская зрелость, самоосознание находится в состоянии становления и формирования. Молодежь - это основа трудового потенциала страны.

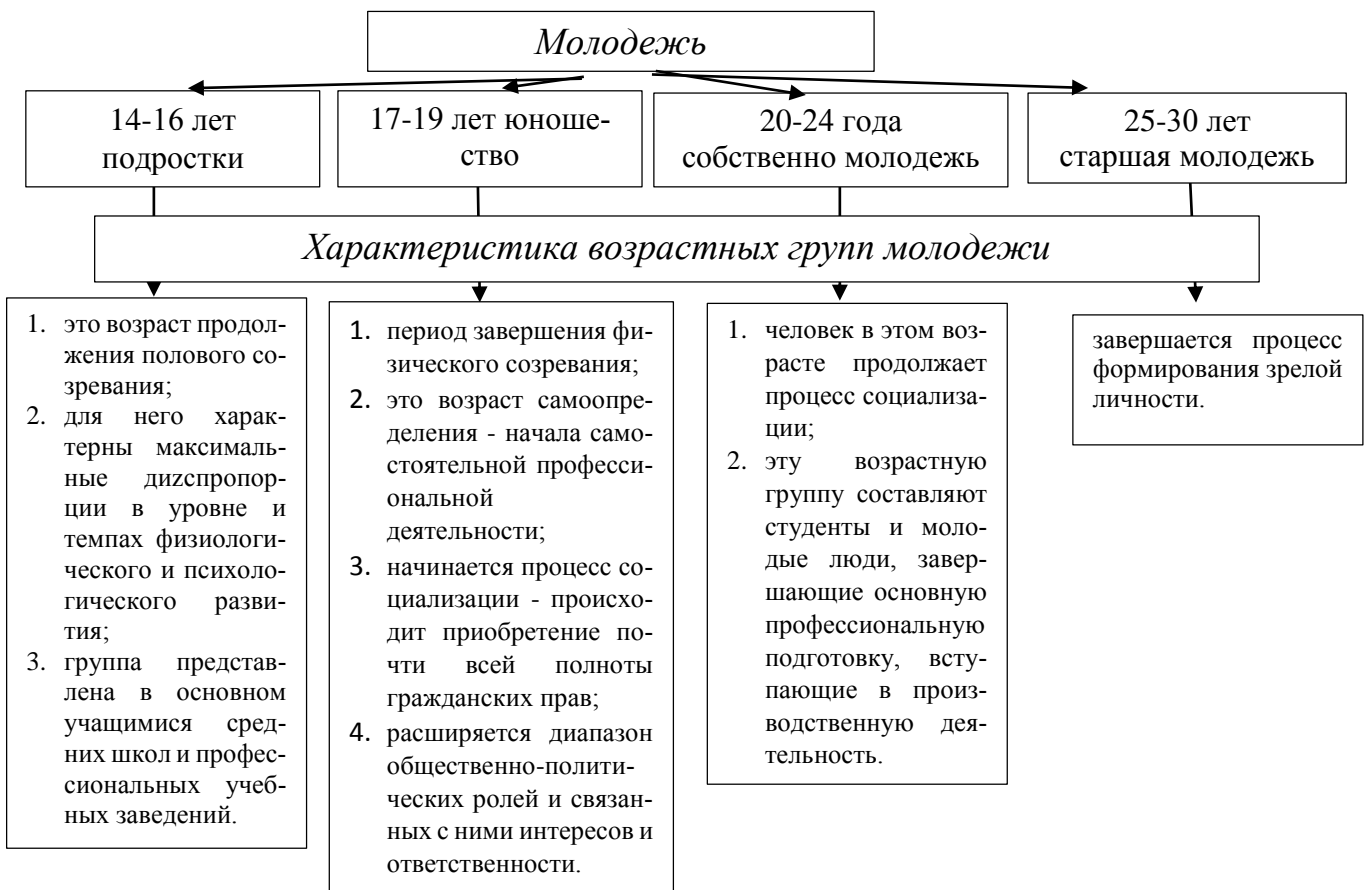


Рисунок 1. Возрастные группы молодежи

На рис. 2 представлены основные индикаторы состояния молодежного сегмента рынка труда.



Рисунок 2. Индикаторы состояния молодежного сегмента рынка труда

Далее проведем анализ некоторых общероссийских тенденций рынка труда и ее молодежного сегмента. По данным выборочного обследования населения по проблемам занятости, в сентябре 2014г. уровень занятости населения экономической деятельностью (доля занятого населения в общей численности населения в возрасте 15-72 лет) составил 65,7% [5].

В таблице 1 представлен уровень экономической активности населения по субъектам Российской Федерации в возрасте 15-72 лет в процентах на конец каждого года [5].

Таблица 1

Уровень экономической активности населения в возрасте 15-72 лет по субъектам РФ, % на конец каждого года

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Российская Федерация	65,4	66,0	66,3	67,1	67,4	67,6	67,7	68,3	68,7	68,5
Центральный федеральный округ	66,3	66,6	66,9	67,9	67,9	68,1	68,3	69,2	70,0	69,9
Северо-Западный федеральный округ	67,4	68,8	70,0	70,7	71,1	71,2	70,8	71,4	71,5	70,9
Южный федеральный округ	63,3	62,5	63,7	64,8	65,1	65,1	64,5	65,1	65,6	65,6
Северо-Кавказский федеральный округ	59,5	62,2	61,6	63,1	63,5	64,5	63,9	64,6	65,3	65,8
Приволжский федеральный округ	65,2	65,8	66,2	66,8	66,9	67,6	67,8	68,4	68,6	68,1
Уральский федеральный округ	66,7	67,3	67,9	67,5	69,1	68,7	69,1	69,8	70,1	70,0
Сибирский федеральный округ	64,9	65,9	65,5	66,2	66,5	66,4	66,9	66,9	66,6	66,8
Дальневосточный федеральный округ	66,8	66,5	67,0	67,7	69,0	68,9	68,4	69,6	69,6	69,7

На сентябрь 2014 года самыми благополучными регионами РФ с точки зрения официальной безработицы являются Калужская область – уровень всего 0,2%. Далее следует Москва, Липецкая и Костромская область – по 0,3%. Третье место делят Рязанская, Орловская, Московская, Ульяновская области, Ханты-Мансийский автономный округ – 0,4% [5].

В таблице 2 представлена структура занятых в экономике по возрастным группам по субъектам РФ. Наблюдается наивысший уровень занятости молодежи в Чеченской Республике (молодежи в возрасте 15-19 лет 3,8%, 20-

29 – 31,3%), Республике Дагестан (3,4%, 25,7% соответственно), Томской области (25,5%, 0,6%), Республике Башкортостан и Краснодарском крае (0,7%, 25,1%). При том, что средний возраст занятых в экономике составляет 38,5 лет.

Самый низкий уровень занятых в экономике в возрасте от 15 до 29 лет наблюдается в Республике Ингушетия (молодежи в возрасте 15-19 лет 0,8%, 20-29 – 16,7%), Магаданской области (0,5%, 19,7%), г. Москве (0,2%, 20,1%), Московской и Самарской областях, и Республике Северная Осетия-Алания (0,3%-0,7%, 20,2%). Средний возраст составляет 41,2 года.

Таблица 2

Структура занятых в экономике по возрастным группам по субъектам РФ в 2013, в %

	Всего	в том числе в возрасте, лет						Средний возраст, лет
		15-19	20-29	30-39	40-49	50-59	60-72	
Российская Федерация	100	0,7	22,7	25,9	23,9	22,1	4,7	40,3
Центральный федеральный округ	100	0,4	21,1	26,1	24,3	23,2	5,0	40,9
Северо-Западный федеральный округ	100	0,5	22,4	25,7	23,4	22,1	5,9	40,7
Южный федеральный округ	100	0,7	22,9	25,7	24,0	21,7	5,1	40,3
Северо-Кавказский федеральный округ	100	2,0	24,4	26,1	24,4	18,9	4,2	39,1
Приволжский федеральный округ	100	0,8	23,2	24,9	24,5	22,5	4,1	40,2
Уральский федеральный округ	100	0,5	23,3	26,9	23,6	21,7	4,0	39,9
Сибирский федеральный округ	100	0,9	24,3	26,8	22,6	21,2	4,2	39,6
Дальневосточный федеральный округ	100	0,7	23,3	26,1	23,2	20,6	6,1	40,3

По данным Федеральной службы государственной статистики в России уровень безработицы постепенно снижается [5]. На протяжении последних лет в России безработица имеет тенденции к снижению. Так, на начало 2011 года она составляла 7,8%, по данным Федеральной службы государственной статистики на январь 2014 года она составляет 5,6%. Средний возраст безработных в сентябре 2014г. составил 35,6 года. Безработица в значительной степени является застойной. Из 1,4 млн. безработных сельских жителей 34,2% находились в ситуации застойной безработицы (искали работу 12 месяцев и более), из 2,4 млн. безработных городских жителей - 24,7%.

Молодежь до 25 лет среди безработных составляет 25,7%. Высокий уровень безработицы отмечался в возрастной группе 15-19 лет (26,6%) и 20-24 лет (12,4%). По сравнению с сентябрем 2013г. уровень безработицы в возрасте 15-19 лет увеличился на 2,7 процентного пункта, в

возрасте 20-24 лет уменьшился на 0,6 процентного пункта. В среднем среди молодежи в возрасте 15-24 лет уровень безработицы в сентябре 2014г. составил 13,6%, в том числе среди городского населения - 12,6%, среди сельского населения - 16,4% (рис.3).

Коэффициент превышения уровня безработицы среди молодежи в среднем по возрастной группе 15-24 лет по сравнению с уровнем безработицы населения в возрасте 30-49 лет составляет 3,3 раза, в том числе среди городского населения - 3,9 раза, сельского населения - 2,4 раза.

Среднее время поиска работы в 2013 году составляет 7,6 месяцев [5]. Наименьшее 6,7 месяцев в Уральском федеральном округе, а наибольшее – в Северо-Кавказском (8,1) и Сибирском (8) автономных округах.

Наибольшее количество безработных – это люди, имеющие среднее образование (табл.3) [5].



Рисунок 3. Уровень безработицы по возрастным группам и виду поселения (в сентябре 2014 г.)

Таблица 3

Структура безработных по уровню образования по субъектам РФ в 2013 г., в %
(включая послевузовское образование)

	Всего	в том числе имеют образование					
		высшее профессиональное	среднее профессиональное	начальное профессиональное	среднее (полное) общее	основное общее	не имеют основного общего
Российская Федерация	100	17,4	19,5	19,4	33,3	9,5	0,9
Центральный федеральный округ	100	22,1	22,8	20,1	27,7	6,9	0,5
Северо-Западный федеральный округ	100	17,2	19,3	27,4	23,9	11,3	0,9
Южный федеральный округ	100	19,7	22,3	16,6	30,7	9,8	0,9
Северо-Кавказский федеральный округ	100	19,4	12,3	6,2	55,8	5,8	0,5
Приволжский федеральный округ	100	15,5	20,7	24,2	30,0	8,9	0,7
Уральский федеральный округ	100	16,5	20,7	20,9	30,8	9,9	1,2
Сибирский федеральный округ	100	14,0	18,1	20,8	32,1	13,5	1,6
Дальневосточный федеральный округ	100	12,8	20,2	22,7	29,3	13,5	1,4

По федеральным округам структура безработных выглядит следующим образом: наибольшее количество безработных, имеющих среднее образование, в Северо-Кавказском (55,8%), Сибирском (32,1%), Уральском (30,8%), Южном (30,7%) федеральных округах; начальное и среднее профессиональное – Северо-Западный (27,4% и 19,3% соответственно), Приволжский (24,2%, 20,7%), Дальневосточный (22,7%, 20,2%) федеральные округа; высшее профессиональное – Центральный (22,1%), Южный (19,7%), Северо-Кавказский (19,4%) федеральные округа; не имеют основного общего – Сибирский (1,6%), Дальневосточный (1,4%), Уральский (1,2%) федеральный округа.

Следует отметить, что по сравнению с 2003 годом, число людей с высшим профессиональным образованием сократилось на 0,3%. На данный момент увеличивается количество специалистов с начальным профессиональным образованием, за счет этого уменьшается доля всех остальных категорий.

Сохраняется тенденция нетрудоустроенности среди выпускников средних и высших учебных заведений (табл. 4) и, как следствие, происходит отток молодежи как во внутренний рынок, так и во внешний.

На внутреннем рынке происходит значительный перелив рабочей силы в разные сектора экономики: из государственного в негосударственный сектор экономики; из деятельности, требующей высокую квалификацию, в деятельность менее квалифицированную. На внешнем – отток экономически активного населения.

Таким образом, проведенный анализ основных индикаторов рынка труда РФ показал, что молодежный его сегмент подвергается дискриминации. Причины автор видит, во-первых, в разрыве потребности рынка труда с образовательным сегментом в подготовке молодых специалистов; во-вторых, в неустойчивости спроса и предложения, обусловленного изменчивостью ориентации молодежи, ее социально-профессиональной неопределенностью; в-третьих, в низкой конкурентоспособности молодежи по сравнению с другими возрастными группами; в-четвертых, в отсутствии институциональных структур, способных решить проблему несоответствия и сформировать профессиональные стандарты и практику их применения; в-пятых, в подготовке специалистов в рамках сложившейся системы профессионального образования как высшего и среднетехнического, которая не соответствует требованиям работодателей ни по содержанию, ни по численности обученных по профессиям, ни по изменяющимся требованиям к профессиям.

Таблица 4

Экономическая активность выпускников, окончивших учреждения профессионального образования

	Экономически активное население	в том числе		Уровень экономической активности населения, в %	Уровень занятости, в %	Уровень безработицы, в %
		занятые	безработные			
III квартал 2014						
Всего, тыс.чел.	1565	1417	148	86,9	78,6	9,5
в том числе по уровню образования:						
-высшее профессиональное образование	966	895	70	89,0	82,5	7,3
-среднее профессиональное образование	408	357	51	84,0	73,5	12,5
-начальное профессиональное образование	191	164	27	82,8	71,1	14,2
Городское население - всего	1228	1131	98	87,4	80,4	8,0
в том числе по уровню образования:						
высшее профессиональное образование	792	744	48	88,9	83,5	6,1
среднее профессиональное образование	304	272	32	84,5	75,5	10,7
начальное профессиональное образование	132	115	17	85,0	74,1	12,9
Сельское население - всего	337	286	51	85,1	72,3	15,0
в том числе по уровню образования:						
высшее профессиональное образование	173	152	22	89,3	78,0	12,7
среднее профессиональное образование	104	86	19	82,6	67,9	17,8
начальное профессиональное образование	59	49	10	78,2	64,9	17,1

Список литературы

1. Постановление верховного совета Российской Федерации «Об основных направлениях государственной политики в Российской Федерации» от 3 июня 1993 г. N 5090-1 [Электронный ресурс]// режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi>
2. Адамчук В.В., Ромашов О.В., Сорокин М.Е. Экономика и социология труда: Учебник для вузов.- М.:ЮНИТИ, 1999.- 407с.
3. Бордачева Н.В. Теоретические аспекты молодежного сегмента рынка труда// Экономика.- Вестник БДУ.- Сер. 3. - № 1.- 2010. - С.81-84.
4. Википедия [Электронный ресурс]// режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki>
5. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]// режим доступа: <http://www.gks.ru>

ОЦЕНКА ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В РЕГИОНАХ ДАЛЬНЕВОСТОЧНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА РОССИИ**Комарова Анна Сергеевна**

Аспирант кафедры экономики и управления Тульского государственного педагогического университета им. Л.Н.Толстого, г.Тула

В настоящее время являются актуальными исследования влияния человеческого капитала на производительность труда. При определении социально-экономической стратегии развития государства необходима количественная и качественная оценка состояния человеческого капитала, являющегося на сегодняшний день движущей силой экономического роста и накопления национального богатства.

Одной из целей системы образования государства считается увеличение экономического роста. Как известно, рост валового внутреннего продукта на современном этапе развития экономики обеспечивается за счет инноваций, а они – результат функционирования человеческого капитала, а значит и сферы образования.

Образование является фактором повышения эффективности общественного производства, улучшения использования трудовых ресурсов, увеличения производительности труда и усиления социально-экономических связей общества.

Способность наилучшего использования человеческого фактора для генерирования знания с целью его превращения в капитал является экономической сущностью современного общества [2,3,7].

В статье продолжено изучение влияния различных факторов производства на производительность труда в регионах России [4,5].

Для исследования экономического роста в регионах Дальневосточного федерального округа России была реализована методика [1], основанная на получении эконометрических моделей роста эффективности на основе использования данных Федеральной службы государственной статистики России [6].

По методике, изложенной в работе [1] подсчитывался уровень образования занятого населения региона.

Полученные модели отражают влияние на производительность труда факторов, связанных с использованием человеческого капитала. Для построения этих моделей использовались перекрестные данные регионов России, входящих в Дальневосточный федеральный округ России в период с 2007 по 2011 годы.

При анализе использовался линейный регрессионный анализ. Эконометрические модели для каждого года строились в виде стандартной внутренне линейной функции:

$$Y = A \times X_1^{b_1} \times X_2^{b_2} \times \dots \times X_n^{b_n} \times \varepsilon, \quad (1)$$

где Y – производительность труда в регионе,

X_1, X_2, \dots, X_n – аргументы – показатели, характеризующие факторы производительности труда,

A – постоянный коэффициент,

b_1, b_2, \dots, b_n – коэффициенты эластичности функции по аргументам X_1, X_2, \dots, X_n ,

n – количество аргументов,

ε – случайная ошибка.

Для каждого региона были определены частные коэффициенты эластичности с использованием частных уравнений регрессии для каждого аргумента (табл.1).

Были получены следующие выражения для частных коэффициентов эластичности для каждого региона:

$$b_{1i} = \frac{1}{x_{1i}} \times [(y_i - a) - (b_2 \times \bar{x}_2 + \dots + b_n \times \bar{x}_n)] \quad (2)$$

$$b_{2i} = \frac{1}{x_{2i}} \times [(y_i - a) - (b_1 \times \bar{x}_1 + \dots + b_n \times \bar{x}_n)] \quad (3)$$

$$b_{ni} = \frac{1}{x_{ni}} \times [(y_i - a) - (b_1 \times \bar{x}_1 + b_2 \times \bar{x}_2 + \dots)] \quad (4)$$

где i – порядковый номер региона,

$\bar{x}_1, \bar{x}_2, \dots, \bar{x}_n$ – средние значения аргументов по регионам.

$b_{1i}, b_{2i}, \dots, b_{ni}$ – частные коэффициенты эластичности для i -того региона.

Таблица 1

Параметры регрессионных моделей производственных функций, включающих человеческий капитал занятого населения в Дальневосточном федеральном округе

Регион	Годы				
	2007	2008	2009	2010	2011
Республика Саха (Якутия)	5,12	4,27	3,85	4,29	3,92
Камчатский край	5,00	4,37	4,03	4,43	3,68
Приморский край	4,88	4,16	3,85	4,23	3,68
Хабаровский край	4,94	4,09	3,76	4,21	3,66
Амурская область	4,91	4,14	3,76	4,20	3,67
Магаданская область	5,07	4,13	3,81	4,20	3,84
Сахалинская область	5,47	4,22	3,91	4,34	4,23
Еврейская автономная область	5,01	4,62	4,35	4,77	3,70
Чукотский автономный округ	5,19	4,14	3,77	4,27	4,03
Республика Саха (Якутия)	5,12	4,27	3,85	4,29	3,92

Для каждого из девяти регионов Дальневосточного федерального округа были определены частные коэффициенты эластичности с использованием частных уравнений регрессии для каждого аргумента. Используя представленные характеристики, в ходе регрессионного

анализа получены адекватные эконометрические модели.

Исходя из полученных данных, на рисунке 1. представлен график, отражающий эластичность производительности труда по уровню образования за 2007-2011 годы в Дальневосточном федеральном округе России.

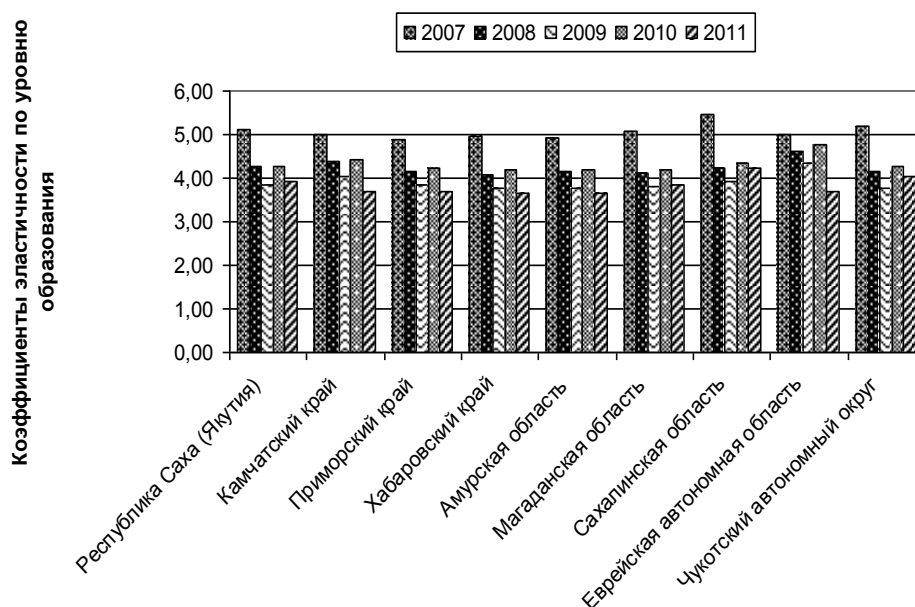


Рисунок 1. Коэффициент эластичности производительности труда по уровню образования занятого населения в Дальневосточном федеральном округе России.

Были проанализированы данные по производительности труда по уровню образования в Дальневосточном федеральном округе России за 5 лет. Как показано на рисунке 1., самый высокий показатель эластичности производительности труда по уровню образования за рассматриваемые годы приходится на такой регион, как Сахалинская область. В свою очередь, самые низкие показатели

эластичности за тот же период приходится на Хабаровский край и Амурскую область.

Было определено среднее значение коэффициентов эластичности по уровню образования за 5 лет в период с 2007 по 2011 годы для каждого из двенадцати регионов Дальневосточного федерального округа России (рис.2.)



Рисунок 2. Среднее значение коэффициента эластичности производительности труда по уровню образования занятого населения в Дальневосточном федеральном округе России.

В среднем за рассматриваемые пять лет такой регион как Еврейская автономная область имеет самое высокое среднее значение коэффициента эластичности производительности труда по уровню образования занятого населения и составляет 4,49; в Хабаровском крае данный показатель равен 4,13, что составляет самое низкое среднее значение в Дальневосточном федеральном округе России.

Таким образом, проделанное исследование свидетельствует о высокой отдаче от вложений в образование в регионах Дальневосточного федерального округа России. Уровень образования занятого населения, является значимым в определении производительности труда в регионах России.

Список литературы

1. Басовский Л. Е. Исследование экономики регионов России: эконометрический подход / Е. Н. Басовская, Л. Е. Басовский // Экономика. М.: ИНФРА-М. 2014. V. 2. I. 2. С. 13-17. DOI: 10.12737/3648
2. Бузгалин А., Колганов А. Политическая экономия постсоветского марксизма // Вопр. экономики. 2005. №9.
3. Губанов С. Путь России в базисных коридорах эпохи // Экономист. 2006. №7.
4. Комарова А.С. Роль человеческого капитала в повышении производительности труда в России // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. Вып. 5. Ч. 1. 2013. С. 160-165.
5. Комарова А.С. Человеческий капитал и производительность труда в современной России // Экономика. Научные исследования и разработки. Вып.3. Москва: Изд-во ИНФРА-М. 2013. <http://naukaru.ru/journal/issue/70>
6. Российский статистический ежегодник. Стат. сб. М.: Росстат, 2012.
7. Шевчук О.Б. Информационный капитал: его сущность и виды // Экономическая теория. 2005. №2.

ОЦЕНКА НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ В СИСТЕМЕ БЮДЖЕТНО-НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ РЕГИОНА НА ПРИМЕРЕ ОРЕНБУРГСКОЙ ОБЛАСТИ

Комарова Елена Ивановна

Кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов Оренбургского Государственного Университета, г. Оренбург

Хныкова Анна Сергеевна

студентка Оренбургского Государственного Университета, г. Оренбург

Необходимость изучения вопросов налогообложения в настоящее время в Российской Федерации все очевиднее. На любом этапе экономического развития страны является актуальным создание нормативно-правовой базы в сфере налогов и налоговой системы в целом, которые бы обеспечивали приемлемый уровень доходов бюджета, способствовали экономическому росту, обеспечивали стабильность, гибкость и экономическую эффективность налогообложения. В последнее время все больше исследователей обращается к проблеме функционирования механизма региональной налоговой политики, что, действительно, важно для нашего государства.

Приоритетом Правительства Российской Федерации и Оренбургской области в сфере налоговой политики в средне- и долгосрочной перспективе является дальнейшее повышение ее эффективности. При этом не планируется повышение налоговой нагрузки на экономику путем повышения ставок основных налогов.

Основными целями налоговой политики в настоящее время являются сохранение бюджетной устойчивости, получение необходимого объема бюджетных доходов, а также поддержка предпринимательской, инвестиционной и инновационной активности, обеспечивающей налоговую конкурентоспособность страны и отдельного региона на российской и мировой арене [2, с. 9].

Эффективная налоговая система обеспечивает финансовыми ресурсами необходимые потребности бюджета, стимулирует деятельность хозяйствующих субъектов. Ее влияние в последнем случае во многом определяется налоговой нагрузкой, которая является существенным индикатором налогового климата как страны, так и региона. Формирование оптимального для экономического роста в регионе и доходов бюджета размера налоговых изъятий является одной из наиболее сложных и противоречивых проблем в современной практике налогообложения. Ее решение сводится к необходимости достоверной оценки налоговой нагрузки, а также к обоснованию процесса формирования такой ее величины, которая бы учитывала объективные рыночные и налоговые законы, а также интересы, как государства, так и налогоплательщиков [1, с. 3].

Налоговая нагрузка – это важнейший показатель, отражающий как финансовое обеспечение, так и роль государства в экономике, его взаимодействие с бизнесом. Это объясняет всеобщий интерес к уровню налоговой нагрузки на экономику страны и региона, а также к динамике данного показателя в сложившихся условиях экономического развития России.

Использование налоговой нагрузки для принятия решений, адекватных сложившемуся распределению доходов между государством и налогоплательщиками и целям экономической политики, возможно лишь при условии однозначной оценки ее величин [1, с.10]. Существуют различные мнения и подходы к методике расчета налоговой нагрузки. Так налоговая нагрузка может быть определена на макроуровне, мезоуровне и микроуровне (налоговое бремя налогоплательщика). На макроуровне налоговую нагрузку определяют как соотношение поступивших налогов и валового внутреннего продукта (ВВП), на уровне региона как отношение налогов, поступивших с территории региона к валовому региональному продукту (ВРП). Налоговое бремя на микроуровне определяется различными способами, но чаще всего используют соотношение уплаченных хозяйствующим субъектом налогов и величины базового показателя, характеризующего результаты предпринимательской деятельности (выручка, прибыль, добавленная или вновь созданная стоимость, прибыль и др.). Некоторые авторы полагают, что нагрузку необходимо считать как отношение налога к источнику его уплаты. Дискуссионным является вопрос включения в расчет налоговой нагрузки косвенных налогов, налога на доходы физических лиц.

Налоговую нагрузку можно рассчитать с точки зрения фактически сложившегося уровня (реального) и расчетного (номинального) бремени, то есть, исходя из фактически уплаченных (собранных) или начисленных сумм налогов. Показатель, характеризующий отношение суммы фактических поступлений налогов и сборов к величине произведенного общественного продукта (добавленной стоимости, дохода) – это реальная налоговая нагрузка. Величина фактической налоговой нагрузки, по сравнению с

расчетной, позволяет учесть результаты контрольной работы налоговых органов, поскольку на объем налоговых поступлений оказывает влияние собираемость налогов, доначисления по результатам налоговых проверок. Налоговая нагрузка номинальная – это показатель, характеризующий отношение суммы начисленных налогов и сборов к величине произведенного общественного продукта (добавленной стоимости, дохода). Кроме того, принято различать абсолютную и относительную нагрузку. Под абсолютной налоговой нагрузкой понимается фактически внесенные в бюджет налоговые платежи и перечисленные во внебюджетные фонды обязательные страховые взносы, а также недоимка по данным платежам. Под относительной налоговой нагрузкой – отношение абсолютной налоговой нагрузки к выбранному базовому показателю.

Таким образом, в настоящее время вопрос определения налоговой нагрузки является открытым. Сравнительный анализ показывает, что различие представленных в научной литературе методик проявляется в толковании таких ключевых моментов, как перечень налогов и сборов,

включаемых в расчет, а также определение интегрального показателя, с которым соотносится сумма налогов. Но то, что налоговая нагрузка служит индикатором налогового климата как страны, так и отдельного предприятия, показателем привлекательности налоговой системы и эффективности налогового администрирования, не вызывает сомнений.

С 2007 года уровень налоговой нагрузки стал одним из показателей, который контролирует Федеральная налоговая служба. ФНС ежегодно (начиная с 2006 года) публикует данные о налоговой нагрузке по основным видам экономической деятельности. Согласно применяемой методике налоговая нагрузка на экономику рассчитывается как соотношение суммы уплаченных налогов по данным отчетности налоговых органов и оборота (выручки) организаций по данным Федеральной службы государственной статистики (Росстата).

Динамика налоговой нагрузки на экономику Российской Федерации представлена на Рисунке 1.

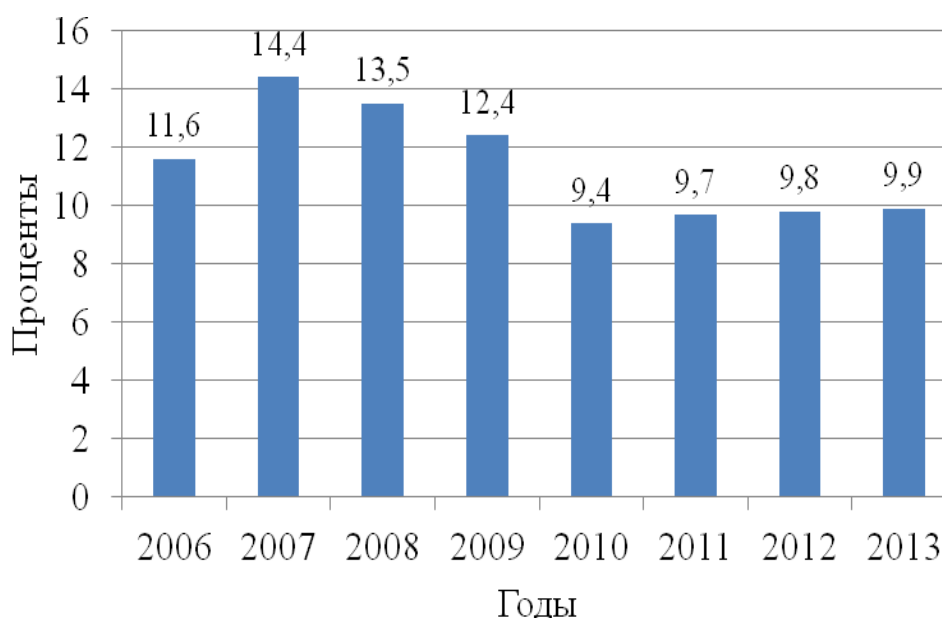


Рисунок 1. Динамика налоговой нагрузки на экономику Российской Федерации за 2006-2013 гг., в процентах

При анализе налоговой нагрузки, рассчитанной по методике ФНС России, необходимо обратить внимание на следующие моменты: налоговая нагрузка рассчитана исходя из сумм налогов, исчисленных к уплате и без учета налогов, удержанных организацией как налоговым агентом; в расчете налоговой нагрузки не участвуют суммы взносов в фонды обязательного государственного страхования; сумма выручки определяется без НДС и акцизов.

По нашему мнению, показатель налоговой нагрузки, рассчитанный по данной методике, показывает только налогообъемность произведенной продукции (работ, услуг), и не отражает реальной налоговой нагрузки, а также не учитывает влияние уплаты страховых взносов в социальные фонды, которые в настоящее время существенно увеличивают налоговое бремя плательщика.

Общепринятым показателем налоговой нагрузки на экономику региона является доля налоговых поступлений по отношению к валовому региональному продукту (ВРП). Однако, значение налоговой нагрузки на экономику

региона будет существенно различаться в зависимости от цели анализа, выбор которой определяет состав учитываемых налоговых доходов.

Поступление налоговых платежей в бюджетную систему РФ за 2009-2013 гг. с территории Оренбургской области имеет стабильную динамику роста, за рассматриваемый период данный показатель увеличился в среднем в 1,34 раза. Наибольший удельный вес приходится на федеральные налоги от 20,04 до 27,52 %. Вместе с тем за анализируемый период наблюдается неустойчивая динамика поступления региональных, местных налогов и налогов, предусмотренных специальными налоговыми режимами. В 2011 и 2012 годах доля данных налоговых платежей имела тенденцию к снижению, однако в 2013 году вновь возросла. (Таблица 1).

Как видно из таблицы 1, доля поступлений налоговых доходов с территории Оренбургской области в объеме валового регионального продукта на протяжении последних трех лет остается практически неизменной – около 29 %, что свидетельствует о стабильной налоговой нагрузке в области (Таблица 2).

Таблица 1

Поступление налоговых платежей в бюджетную систему РФ за 2009-2013 гг. с территории Оренбургской области, в процентах к ВРП

№ п/п	Показатель	2009 год	2010 год	2011 год	2012 год	2013 год
1	Налоговые доходы - всего,	22,05	24,90	28,27	28,95	29,49
	в том числе:					
1.	федеральные налоги	20,04	22,86	26,51	27,18	27,52
2.	региональные налоги	1,26	1,29	1,14	1,15	1,31
3.	местные налоги	0,35	0,34	0,25	0,25	0,28
4.	налоги, предусмотренные специальными налоговыми режимами	0,40	0,41	0,37	0,37	0,38

Таблица 2.

Налоговая нагрузка на экономику Оренбургской области в 2009-2013 гг., в процентах к ВРП

№ п/п	Показатель	2009 год	2010 год	2011 год	2012 год	2013 год
1.	Номинальная налоговая нагрузка	19,35	21,85	24,98	26,21	25,88
2.	Реальная налоговая нагрузка	22,05	24,90	28,27	28,95	29,49
3.	Налоговая нагрузка, рассчитанная с учетом страховых взносов	27,05	27,89	31,19	31,24	31,81

Следует обратить внимание на то, что показатель разницы между реальной и номинальной налоговой нагрузкой очень информативен. Незначительность или значимость расхождений между реальной и номинальной налоговой нагрузкой может косвенно свидетельствовать о приемлемости или неприемлемости ее существующего уровня. По данным Таблицы 2 можно проследить явную тенденцию к увеличению налоговой нагрузки, как в номинальном, так и в реальном выражении. Однако, реальная налоговая нагрузка значительно превосходит по своей величине номинальную, и разрыв между ними увеличивается. Если в 2009 он составлял 2,7 п.п., то в 2013 он уже равен 3,61 п.п. Это обусловлено разными причинами, не-

достаточно эффективной работой налоговых органов, отсутствием должного уровня налоговой дисциплины налогоплательщиков и др.

Фактическая налоговая нагрузка, рассчитанная с учетом страховых взносов, значительно превосходит показатель, который определен без учета вышеуказанных платежей. Так, в 2009 г. реальная налоговая нагрузка по отношению к ВРП составила 22,05%, а фактическая налоговая нагрузка с учетом страховых взносов - 27,05%, что больше на 5 п.п. В 2013 г. реальная налоговая нагрузка по отношению к ВРП составила 29,49%, а по поступившим налоговым платежам с учетом страховых взносов - 31,81% (разрыв уменьшился на 2,68 п.п.).

Динамика налоговой нагрузки на экономику Оренбургской области представлена на Рисунке 2.



Рисунок 2. Разница между реальным показателем налоговой нагрузки и показателем налоговой нагрузки с учетом страховых взносов

Проведенное исследование существующих подходов к оценке уровня налоговой нагрузки на экономику региона на примере Оренбургской области позволило сделать вывод о том, что реальная налоговая нагрузка (рассчитанная исходя из суммы фактически уплаченных налогов, сборов, а также страховых взносов) значительно превосходит номинальную, показатель которой налоговые органы предлагают использовать в качестве индикатора существующей налоговой системы. Именно такой подход к оценке уровня налоговой нагрузки, на наш взгляд, наиболее адекватно отражает влияние налогов на социально-экономическое развитие, конкурентоспособность, инвестиционную привлекательность региона с уче-

том его отраслевой структуры, особенностей регионального законодательства и уровня налогового администрирования.

Список литературы

1. Комарова, Е.И. Налоговая нагрузка на экономику региона в условиях развития налоговой системы Российской Федерации: автореферат диссертации на соиск. уч. степ. канд. эконом. наук: 08.00.10. / Е.И. Комарова - Оренбург: Издательский центр ОГАУ, 2007. – 25 с.
2. Основные направления бюджетной и налоговой политики Оренбургской области на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов. – Режим доступа: <http://www.garant.ru>.

СОВРЕМЕННЫЕ ЧЕРТЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ И НАПРАВЛЕНИЯ ЕЕ РЕФОРМИРОВАНИЯ

Беляева Елена Сергеевна

к.с.н, доцент, Юго-Западный государственный университет, г.Курск

Кононова Яна Шамиловна

студентка факультета экономики и менеджмента, Юго-Западный государственный университет, г.Курск

В 90-е годы XX века экономика России перенесла потрясения: экономический кризис, дефолт 1998 г., низкие социально-экономические показатели страны. Однако в XXI веке в России были достигнуты определенные успехи по восстановлению значительно сократившихся в 1990-е гг. масштабов национальной экономики и увеличению размера годового валового внутреннего продукта (ВВП).

Восстановление российской экономики и рост ВВП к 2013 г. на 12,5% относительно его уровня в 1991 г. сопровождались, главным образом, усилением ее материально-сырьевой структуры [1, с. 3].

В таблице 1 представлены данные, отражающие индексы производства по видам экономической деятельности РФ.

Таблица 1

Индексы производства по видам экономической деятельности Российской Федерации (в % к предыдущему году) по периодам [5]

Показатели	Годы					
	1991	1996	1998	2005	2009	2013
Индекс добычи полезных ископаемых	90,18	97,0	104,0	101,4	97,4	101,1
Индекс обрабатывающего производства	120,11	89,7	112,8	117,5	94,8	100,5
Индекс производства и распределения электроэнергии, газа и воды	112,31	97,3	98,8	100,9	97,3	97,5

По данным таблицы 1 видно, что в 1991 г. индекс добычи полезных ископаемых составлял 90,18% при том, что индекс обрабатывающего производства и индекс производства и распределения электроэнергии, газа и воды были выше 100%. После дефолта 1998 г. темп роста индекса добычи полезных ископаемых был не самым высоким из трех рассматриваемых индексов производства в России и составлял 104%, когда темп роста индекса обрабатывающего производства был 117,5%. Однако при выходе из кризиса 2008 г. индекс добычи полезных ископаемых рос самыми высокими темпами и к 2013 г. превышал темп роста остальных двух индексов производства. Это говорит о том, что в экономике России преобладает материально-сырьевая структура и существует большая ее зависимость от экономической ситуации в мире.

Достаточно бурный рост российской экономики до начала мирового кризиса достиг в 2007 г. темпа, превышающего 8%, но к 2009 г. сменился спадом до уровня 7,8%.

Под воздействием второй волны мирового кризиса, повлиявшей на инвестиционный и потребительский спрос

внутри страны, со второй половины 2012 г. темпы роста российской экономики стали замедляться. В целом 2012 г. характеризовался усилением негативных тенденций в мировой экономике и достаточно неблагоприятными погодными условиями, которые привели к потере части урожая и росту цен на продовольствие. Если докризисный темп роста ВВП (до 2009 г.) в среднем составлял 6,7% в год, то в 2012 г. он снизился до 3,4%, в 2013 г. составил 1,3%, а в 2014 г. может составить менее 1% или вовсе перейти в рецессию.

Как отмечается в Докладе Министерства экономического развития России «Экономика России в 2008 - 2013 гг.»: «Замедление экономического роста в 2013 г. со стороны производства, прежде всего, было связано с динамикой промышленного производства, оптовой и розничной торговли, строительства, операций с недвижимым имуществом и чистых налогов на продукты» [4].

Сложившиеся тенденции развития российской экономики свидетельствуют о необходимости реформирования существующей экономической политики. Более того актуальность реформирования экономической политики

существенно повысилась после значительного обострения отношений с США, Европейским союзом и их союзниками в результате возросшей политической напряженности на Украине. В этой связи западные страны продекларировали и уже приняли ряд санкций против России. Последствия практической реализации этих санкций мо-

гут усилить негативные тенденции в российской экономике, возникшие еще до начала политического кризиса на Украине и присоединения Крыма к России. В целом угрозу этих санкций следует рассматривать как стимулятор к активизации и ускорению реформирования российской экономической политики.

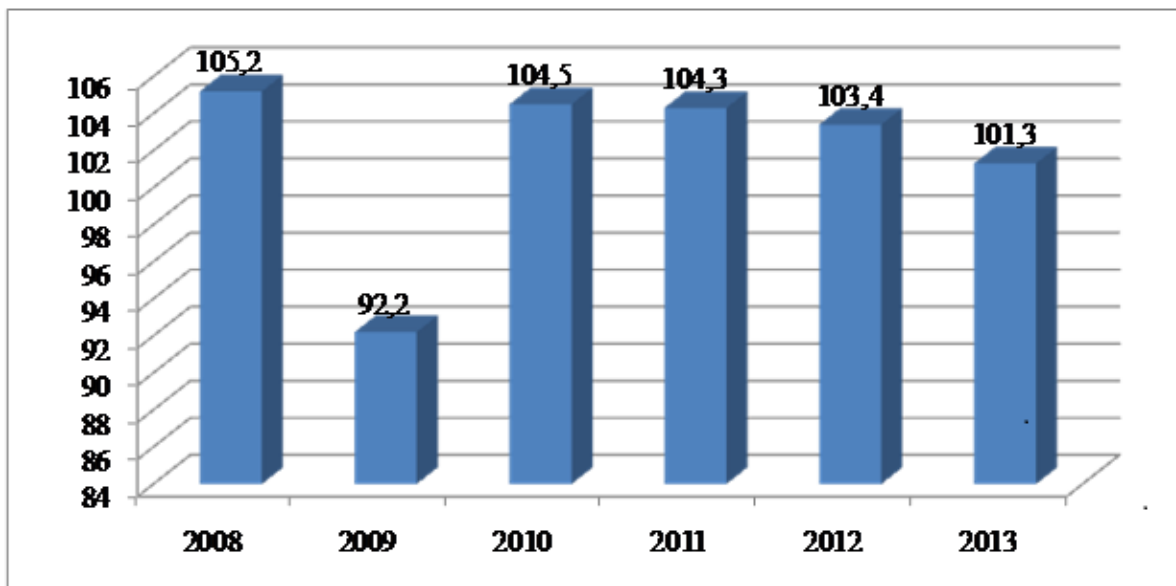


Рисунок 1. ВВП России за период 2008-2013 гг. (в % к предыдущему году)

Основным направлением российской экономической политики должна стать ориентация на национальные приоритеты, обеспечивающие защиту национальных интересов в условиях глобализации и переориентация статуса российской экономики как «сырьевого придатка мировой экономики» на независимую и самостоятельную структурную составляющую мировой экономики.

Если рассматривать эффективность использования основных факторов роста российской экономики, **то можно сказать, что** одним из основных источников долгосрочного роста экономики являются инвестиции, прежде всего - в основной капитал. Темп роста инвестиций в основной капитал за 2008-2013 гг. составил в среднем 102,9% (таблица 2).

Таблица 2

Показатели социально-экономического развития России в 2008-2013 гг. (в % к предыдущему году) и коэффициенты движения основных средств [3]

Показатели	Годы						Ср. годовые темпы роста в 2008-2013 гг.
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	
Инвестиции в основной капитал	109,5	86,5	106,3	110,8	106,8	99,8	102,9
Производительность труда	104,8	95,9	103,2	103,8	103,1	101,8	102,1
Коэффициент обновления	4,4	4,1	3,7	4,6	4,8	4,7	4,4
Коэффициент выбытия	1,0	1,0	0,8	0,8	0,8	0,7	0,9

В целом индекс физического объема указанных инвестиций достиг к 2013 г. лишь около 70% от их уровня в 1990 г., что подтверждается проблемой роста степени износа основных средств в России. Подтверждением такого скромного роста объема инвестиций в основной капитал российской экономики являются величины коэффициентов обновления и выбытия основных фондов за рассматриваемый период. Слабая динамика обновления и выбытия основных фондов в 1990-е и 2000-е гг. (коэффициент обновления в 1991 г. – 6,3%, а коэффициент выбытия – 2,4%) привела к существенному росту степени их износа, которая к 2013 г. составила около 50%.

Представленная динамика наращивания основного капитала сопровождалась в российской экономике низким ростом производительности труда. За 2008-2013 гг. произ-

водительность труда возросла на 102,1%. Хотя рост производительности труда и наблюдался, но это был экстенсивный рост, и достигнутый на текущий момент ее уровень значительно отстает от показателей зарубежных стран.

В целом представленная статистика исключает возможность инерционного использования двух факторов, труда и капитала, как эффективных источников повышения производственных возможностей роста ВВП российской экономики на ближайшую перспективу.

Таким образом, в связи с негативной тенденцией снижения темпов роста ВВП, производительности труда и инвестиций в основные средства, при ухудшении внешнеэкономических и внешнеполитических условий необходимо разработать адекватные направления бюджетно-налоговой политики, которая должна ориентироваться на

восстановление протекционистской роли государства, направленной на формирование национального спроса – источника экономического роста и ВВП страны. При этом ориентация инвестиционных затрат должна быть направлена на финансирование программ реиндустриализации российской экономики, развития высокотехнологичных видов производств и инфраструктуры. Нельзя забывать и о государственно-частном партнерстве. При ведущей роли государства в этом процессе необходимо создать стимулирующие условия для привлечения частных инвестиций в реализацию крупномасштабных государственных проектов.

Для крупномасштабного привлечения частных инвестиций государство должно реструктурировать систему налогообложения, ориентируя ее на снижение налоговой нагрузки при инвестировании инновационной и высокотехнологичной деятельности. Снижение этой нагрузки предполагает целый ряд финансовых и налоговых форм и методов: установление норм ускоренной амортизации, частичное освобождение от налога на имущество и возврат налога на прибыль, предоставление налоговых льгот по страховым взносам для вновь создаваемых научно-исследовательских компаний и т.д.

Для финансирования государственных инвестиционных расходов и увеличения доходов бюджета необходимо действовать по определенным направлениям. Так, дополнительные доходы бюджета могут быть получены за счет существенного налогового обременения вывоза капитала за рубеж (хотя последнее не исключает в настоящий кризисный период проведения единовременной «налоговой амнистии» при репатриации вывезенного капитала).

Для ресурсоемкой российской экономики важнейшим источником дополнительного пополнения бюджета объективно могло бы стать масштабное финансовое обременение природопользования. В настоящее время государство неадекватно реализует функции финансово-экономического регулирования природопользования, являясь монопольным собственником природно-ресурсного фонда. По сути, государство ограничило свою роль в регулировании лишь фискальным сбором налогов и платежей за пользование природными ресурсами, не отражающими в целом стоимости природной ренты – дохода государства как собственника природно-ресурсного фонда [2, с. 102].

Таким образом, повышение роли государства как регулятора эффективного восстановления российской экономики может достичь позитивных целевых результатов лишь при крупномасштабной правовой защите государственных инвестиций и национальных доходов, включающей какую-либо «откатную» и оффшорную коррупцию.

Список литературы

1. Ушаков Е. П. Экономическая политика восстановления устойчивого развития российской экономики // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. - 2014. - № 30. - С. 2-13.
2. Сайфиева С. Н. Российская финансовая и налоговая политика: современное состояние и перспективы развития // ЭКО. - 2012. - № 2. - С. 97-116.
3. www.gks.ru – официальный сайт Федеральной службы государственной статистики
4. www.economy.gov.ru - официальный сайт Министерства экономического развития РФ